

**CLARK Terry. N y NAVARRO Clemente J. (compiladores): La Nueva Cultura Política. Tendencias globales y casos ibero-americanos. Buenos Aires: Miño y Dávila Editores, 2007, 488 pp. ISBN: 987-84-96571-26-6.**

La colección *Sociología Política Urbana y Comparada* perteneciente a la Editorial Miño y Dávila comienza con la obra "*La Nueva Cultura Política. Tendencias globales y casos latinoamericanos*". Los compiladores del trabajo que aquí se reseña son los directores de la colección, Terry N. Clark y Clemente J. Navarro. Clark es profesor de sociología de la Universidad de Chicago y coordinador internacional del proyecto *Fiscal Austerity and Urban Innovation* (traducido al castellano como *Austeridad Fiscal e Innovación Urbana*, y conocido por sus siglas en inglés FAUI,). Por su parte Clemente J. Navarro es profesor de Sociología en la Universidad Pablo de Olavide de Sevilla y director del Centro de Sociología y Políticas Locales de la misma Universidad. Además el profesor Navarro es el coordinador del Proyecto FAUI en España y Argentina así como asesor del mismo en Portugal.

Terry Nicols Clark desarrolló a principios de los años noventa la teoría de la Nueva Cultura Política en sendos trabajos publicados junto a Ronald Inglehart y

Lipset. En ellos se argumentaba que 'en décadas recientes el análisis de clase se viene mostrando inadecuado dada la caída de jerarquías tradicionales y el surgimiento de nuevas diferencias sociales' (Clark y Lipset 1991: 397) y que la política se articulaba cada vez menos en términos de clase y más en atención a otras lealtades. Así mismo el declive del voto de clase venía a demostrar que las lealtades tradicionales (clase/pertenencia de partido) explicaban menos que anteriormente, mientras que nuevos partidos y organizaciones surgían para cubrir la distancia entre los partidos oligárquicos y las preferencias de los ciudadanos.

La obra que aquí se reseña es el resultado de cuantiosos estudios empíricos que sobre el gobierno local se han desarrollado en el marco del proyecto FAUI, proyecto que se ha venido a convertir en los últimos años en uno de los más extensos sobre el estudio del gobierno local. Como el profesor Clark comentaba en la obra (págs 249 y ss.), el proyecto surgió en el verano de 1982, cuando junto a Richard Bingham y Brett Hawkins se plantearon analizar mediante encuesta cómo se adaptaban a la crisis fiscal 62 ciudades norteamericanas. Hicieron circular un borrador de la encuesta para recibir sugerencias y el resultado fue que personas de todos los Estados Unidos y otros países se prestaban a realizar las entrevistas de manera voluntaria en sus respectivas zonas con fondos propios. El resultado fue la creación de una amplia red de 26 equipos en Estados Unidos utilizando

una metodología común para entrevistar a representantes locales. El proyecto se fue extendiendo de la misma manera a otros países durante varios años.

Según se dice en la obra, el objetivo del proyecto FAUI es documentar y analizar la adopción de innovaciones por los gobiernos locales, recabando información acerca de cuáles funcionan, dónde y por qué. El proyecto resulta realmente novedoso por el hecho de que combina un gran esfuerzo de investigación con una gestión, recogida de datos, análisis e interpretación descentralizada. Las unidades de observación utilizadas han sido las unidades de gobierno de nivel municipal de cada país, y el riguroso desarrollo del trabajo de investigación ha dado como resultado que a finales de los años noventa se hayan reunido datos para alrededor de 7.000 municipios en 20 países.

*“La Nueva Cultura Política. Tendencias globales y casos latinoamericanos”* es una obra compuesta de diez capítulos, que cabe dividirlo en dos grandes partes, puesto que pretende presentar tanto algunos aspectos centrales del enfoque de la Nueva Cultura Política (en adelante NCP), como determinados análisis concretos, especialmente para países Latinoamericanos.

Así, en la primera parte, que comprende los capítulos dos, tres y cuatro, se abordan cuestiones genéricas acerca de la perspectiva de la NCP, tanto su delimitación conceptual como propuestas acerca de su desarrollo; mientras que la segunda parte, capítulos 5 al 10,

ofrece diversos estudios de caso, que, bien por el tema que abordan, bien por el país en el que se centran, tratan de concretar aspectos de la agenda de investigación de la NCP.

El libro se abre con una parte introductoria en la forma de *‘palabras preliminares’* desarrollada por el coordinador internacional del proyecto FAUI el profesor Clark. En ella se mencionan algunos aspectos básicos que dan cuenta de la NCP, y que serán analizados, teórica y analíticamente más detalladamente en los sucesivos capítulos que componen el trabajo. Así se señala que la NCP surge primero en el norte de Europa occidental y en áreas pobladas por protestantes, ciudadanos y ciudadanas con un alto nivel de formación académica en sociedades prósperas (pág.21). Además, la NCP, pone en cuestión la política de clase tradicional enfatizando asuntos sociales, no sólo derivándolos de la clase social o asuntos económicos, como el marxismo tradicional. Estos nuevos asuntos sociales surgen con mayor fuerza en los setenta, como el movimiento que apoya la protección del medio ambiente, la mujer, los derechos humanos y una democracia más participativa. El efecto neto de estos movimientos supuso el cuestionamiento de la supremacía de los programas de partido definidos en torno al trabajo y las clases sociales (pág.23). Y en la medida en que los partidos y líderes tradicionales van perdiendo vigor, los ciudadanos van ganando legitimidad y mostrando mayor activismo. Así mismo,

la NCP surge antes y más visiblemente a nivel local, en donde los partidos son más débiles y los nuevos líderes pueden ganar elecciones primarias, entrando en contacto directo con los ciudadanos, como en Estados Unidos (p.24). Además, si la política de clases es el contraste de la NCP en Europa, el clientelismo lo es en el resto del mundo. Los líderes que encarnan la NCP han realizado una crítica moral del status quo político, llamando la atención sobre la corrupción de muchas prácticas tradicionales, como la recepción de generosas sumas de dinero de lobbys o grupos empresariales a cambio de favores (pág.26). Finalmente, en estas palabras preliminares se mantiene que la NCP supone la capacitación cívica de los ciudadanos, somete a los líderes a reglas y estándares morales del ciudadano y ciudadana comunes, y con ello borra distinciones previas entre política y vida cotidiana. Buena parte de este proceso se relaciona con el consumo y los estilos de vida, y no con grandes abstracciones o ideologías (pág.28).

El capítulo primero escrito por el profesor Clemente J. Navarro inicia la obra que aquí se reseña y en él se presenta "*La nueva cultura política como agenda de investigación*". Se sostiene que el carácter novedoso deriva no solo de los temas que la encarnan, sino por venir informada por procesos de cambio socioeconómico que apuntan al paso de la sociedad industrial a la sociedad postindustrial. Se trata de un nuevo modelo de organización y dinámica socio-política. De manera

más concreta, la NCP supone unas nuevas reglas para el juego político que presentan características diferentes a los dos modelos clásicos al respecto: el clientelismo y la política de clases. De manera resumida, el profesor Navarro muestra una excelente visión de conjunto en torno a los rasgos básicos de las culturas políticas entendidas como tipos ideales de dinámicas sociopolíticas (pág. 39). En este sentido identifica tres tipos ideales de culturas políticas: clientelismo, política de clases y NCP. Cada una de estas culturas se define por una base socioeconómica concreta, un 'cleavage' característico así como una actitud definida ante el Estado como asunto público, junto con unos valores y preferencias políticas así como por unas pautas de interacción distintas por parte de la ciudadanía y los líderes políticos. Esta triple tipología de culturas políticas se analiza en diferentes estudios de caso a lo largo de los capítulos quinto al décimo.

El capítulo segundo que lleva por título '*La nueva cultura política: cambios en el apoyo al estado del bienestar y otras políticas en las sociedades post-industriales*' es escrito por Terry Nichols Clark y Ronald Inglehart. En este capítulo se encuentran propuestas conceptuales y analíticas que orientan la agenda de investigación que supone la NCP. En él se plantean lo que constituye los siete elementos definitorios de la NCP, y que de manera resumida son los siguientes: la transformación de la dimensión clásica izquierda-derecha, la diferenciación explícita de los asuntos

sociales y fiscales/económicos, la mayor prominencia de los asuntos sociales sobre los asuntos fiscales/económicos, el crecimiento del individualismo social y de mercado, el cuestionamiento del estado de bienestar, el auge de las políticas tematizadas y la participación ciudadana más amplia junto a la decadencia de las organizaciones políticas jerárquicas, y finalmente, la mayor penetración de la NCP entre individuos y sociedades más jóvenes, educadas y ricas.

Merece especial comentario la excelente plasmación gráfica de los rasgos así como los factores de cambio hacia la NCP que se recoge en este capítulo (págs. 81 y 82). Además, a lo largo del mismo se van definiendo y delimitando las diferentes hipótesis en que se apoya la NCP que serán evaluadas en los capítulos siguientes del libro en diferentes contextos.

El capítulo tercero, "*¿Existe realmente una Nueva Cultura Política?, evidencias tomadas de desarrollos históricos notables en décadas recientes*", elaborado por el profesor Terry N. Clark ofrece un análisis de casos críticos de cambio sociopolítico que vienen a ilustrar procesos que dan cuenta de aspectos relacionados con la aparición de la NCP. Por ejemplo, el cambio en las dos últimas décadas del Siglo XX en los países de la Europa del Este (págs 134-139), la erosión de los partidos con el ejemplo de Italia en los años noventa (págs 139-145), la transformación de los partidos de izquierda en Europa (págs 145-146), el surgimiento de la

NCP en Japón (págs 146-148), o un estudio del Ex Presidente Bill Clinton y su relación con las políticas de NCP (Págs 150-152).

El Capítulo cuarto, "*La nueva Cultura Política: evidencias mediante la comparación entre ciudades alrededor del mundo*", desarrollado por el profesor Terry N. Clark, presenta de forma sistemática evidencias acerca de la aparición y extensión de la NCP entre líderes políticos locales a partir de los datos del proyecto FAUI. En este capítulo se concretan las propuestas genéricas sobre la NCP presentadas en el capítulo dos, delimitando indicadores, propuestas y metodologías concretas para medir las tendencias de la NCP (Págs 163-166). El análisis muestra la importancia de las diferencias socioeconómicas entre municipios, así como el papel que juegan los partidos para favorecer o inhibir el desarrollo de la NCP. Diferencias socioeconómicas, tradiciones culturales y rasgos institucionales se combinan para dar cuenta de la extensión de la NCP frente a la política de clases entre líderes locales de países de Europa Occidental y del Este, Norteamérica o Asia. Además, el análisis de encuesta se enriquece con casos para evidenciar cómo hacer avanzar la agenda de investigación mediante el uso de diferentes acercamientos metodológicos.

La segunda parte del libro comprende los capítulos quinto al décimo. En ella se presentan diversos estudios de caso, bien por la temática que abordan, bien por el país en el que se

centran, que tratar de concretar aspectos de la agenda de investigación de la NCP.

Así, el capítulo quinto *"Del clientelismo a la nueva cultura política en Colombia"* es elaborado por John Sudarky. En él se reflexiona sobre la aplicación del esquema de la NCP a Latinoamérica. En este sentido, el autor presenta datos sobre el Barómetro de Capital Social (BARCAS), realizado entre la ciudadanía de Colombia, mostrando los factores constitutivos de éste así como los factores que inciden en su mayor o menor desarrollo. Así, destaca que el ámbito societario y vecinal, característico de la sociedad civil, aparecen como propicios para el desarrollo del capital social, y como indicio de la NCP, sin que ello signifique que el impacto de los procesos de desigualdad y la cultura jerárquica transmitida por la iglesia no signa suponiendo un límite a su extensión.

El Capítulo sexto *"Ciudad y ciudadanía en Portugal. El 'efecto metrópolis' sobre el ejercicio de ciudadanía política"* es presentado por Manuel Villaverde Cabral y Filipe Carreira da Silva. En este trabajo los autores constatan el 'efecto metrópolis' al analizar las pautas de cultura y participación política de la ciudadanía portuguesa. Frente a la visión clásica del urbanismo en la que la gran ciudad es vista como una dinámica pernicioso para el desarrollo y ejercicio de la ciudadanía, los autores consideran que se trata de uno de los lugares que presenta mayor potencialidad para el desarrollo de las pautas

que caracterizan a la NCP. En concreto, muestran que con cierta independencia de los rasgos sociodemográficos de sus habitantes, la densidad moral de la ciudad de Lisboa, potencia la extensión de valores ligados a la tolerancia social y nuevas formas de movilización y participación política, como señas de identidad de un ejercicio de la ciudadanía que se acerca a las pautas de la NCP.

El capítulo séptimo *"Las viejas y las nuevas culturas políticas en ciudades argentinas. Nueva cultura política y ciudadanías locales"* es ofrecido por Martha Díaz de Landa. En él se realiza un estudio comparado de casos entre tres ciudades argentinas: Carlos Paz, Cruz del Eje, Córdoba- mediante el análisis de las pautas de cultura política entre sus ciudadanías. A partir de las encuestas realizadas a la población argentina se elabora una tipología de culturas políticas locales, mostrando no sólo el surgimiento de pautas que apuntan a la NCP, sino también la diversidad existente entre ciudades. Se pone de manifiesto que dentro de un mismo país, pese a compartir una herencia cultural común y habiendo estado sometido a procesos semejantes de cambio económico e institucional, se observan variaciones en las pautas de cultura política, respondiéndose así de forma diferente en torno al papel que el estado debe jugar para regular la vida en común.

En definitiva, los capítulos 5, 6 y 7, muestran mediante estudios de caso la importancia de factores de carácter socioeconómico en la presencia de mo-

delos diferentes de cultura política. Los siguientes, -capítulos 8 al 10- localizan su foco de atención en los factores de índole político-institucional.

En este sentido, el capítulo octavo, elaborado por Vicent-Hoffman-Martinott y que lleva por título '*Partidos políticos urbanos: rol y transformaciones*' analiza el papel de los partidos políticos y de elementos político-institucionales en el desarrollo y extensión de la NCP. A partir de datos del proyecto FAUI y centrándose en los casos de Australia, Canadá, Estados Unidos, Francia, Finlandia, Israel, Japón y Noruega, el autor muestra que la Fuerza Organizativa del Partido es un elemento importante en la extensión de la NCP. Destaca además el efecto que determinados diseños institucionales tienen sobre los partidos a nivel local, como sus sistemas electorales, la elección del alcalde o las oportunidades de participación ciudadana.

El capítulo noveno '*Gobernanza local: redes de responsividad en un espacio de gobernanza multi-level. Los casos de México y Estados Unidos*' es presentado por María Antonia Ramírez. En él se profundiza en el papel de las variables de carácter institucional, sobre todo, en lo referido a las relaciones intergubernamentales. En este sentido, sostiene que las relaciones intergubernamentales son factores importantes que se han de tener en cuenta en el análisis de los modelos de gobernanza local, junto con factores situados en la dinámica socio-política local. Por ello propone que a la hora de analizar

los gobiernos locales se tengan en cuenta tanto el "enfoque localista horizontal" como la perspectiva "intergubernamental o vertical". La autora, a partir de las encuestas del proyecto FAUI, muestra evidencias al respecto mediante el estudio comparado de las pautas de responsividad de los alcaldes hacia grupos y agencias estatales/federales en Estados Unidos y México. Los resultados muestran que los primeros se caracterizan por orientarse hacia el mundo empresarial y la ciudadanía no organizada, mientras que los segundos hacia niveles superiores de gobierno, y ello con cierta independencia de la cultura política de los alcaldes -clientelista, liberal, conservadora o NCP-.

El capítulo décimo titulado '*liderazgo político local y 'políticas de partido' en perspectiva comparada. Alcaldes y máquinas clientelistas, programáticas y personalista*' y elaborado por los compiladores de la obra, los profesores Clemente J. Navarro y Terry N. Clark, pone fin a este trabajo. En él se profundiza en el análisis de los partidos políticos a nivel local, y sobre todo se analizan las pautas de interacción que mantienen los actores locales con éstos, a lo que se denominará 'políticas de partido'. A partir del análisis de alcaldes en quince países se identifican tres modelos de políticas de partido: máquina política clientelista, modelo programático y modelo personalista. La extensión y rasgos básicos de estas pautas se estudia a partir de tesis socioeconómicas e institucionales que forman parte del enfoque de la NCP.

En su conjunto, la obra comentada es de una gran calidad teórica y analítica, tanto por la novedad que supone la perspectiva de análisis que presenta como por el rigor en su aplicación mediante análisis comparado y de casos. Tanto por la forma en que se estructura como por el modo en que se exponen los contenidos que se abordan en los sucesivos capítulos, permiten al lector

conocer de manera exhaustiva los diferentes argumentos que muestran el surgimiento y desarrollo de la Nueva Cultura Política así como evidencias empíricas a través del análisis comparado entre ciudadanía y líderes políticos locales de diversos países.

PASTOR YUSTE, Raquel.

**REIG MARTINEZ, E. (Dir.)  
(2007) Competitividad,  
crecimiento y capitali-  
zación de las regiones  
españolas, Bilbao, Fun-  
dación BBVA, 375 pp.**

El Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (Ivie) y la Fundación BBVA vienen publicando desde hace años títulos de carácter regional que recogen los resultados de las investigaciones del Ivie. A este fondo editorial se une ahora este nuevo título de gran interés para todos los estudiosos de la economía regional.

El director de la obra ha sido el catedrático de Economía Aplicada de la Facultad de Economía de la Universidad de Valencia Ernest Reig Martínez. Asimismo han intervenido en su elaboración los investigadores: Matilde Mas Ivars, Elisenda Palazie i Hernández, Jordi Pons Novell, Javier Quesada Ibáñez, Juan Carlos Robledo Domínguez y Daniel A. Tirado Fabregat. En las tareas de los cálculos y de la edición han participado Carlos Albert Pérez y Susana Sabater Miralles.

El contenido de la obra está centrado en el concepto de competitividad, como se comenta en el apartado introductorio, si bien se analizan distintos aspectos, todos ellos tienen algo que ver con la competitividad; esto podría haber dado una cierta heterogeneidad al escrito, pero el esfuerzo de los autores de darle unidad y sentido a los diversos capítulos lo ha impedido.

El capítulo 1 se titula “Competitividad”. Para los autores, la competitividad está ligada al crecimiento económico, dejando a un lado el enfoque de otros estudiosos que la relacionan con el saldo de la balanza comercial y la evolución de los costes y de los precios ya que consideran que su punto de vista es más apropiado para las regiones. Dicho enfoque es denominado por los autores “perspectiva macroeconómica de la competitividad”. Indican que los rasgos más importantes de este concepto son: a) elevación del nivel de ingresos; b) contexto de economía abierta; y c) ausencia de desequilibrios que impidan la sostenibilidad. Observamos que en esta definición se atiende más a las características de la competitividad que a las causas que la determinan, si bien en capítulos posteriores se considera en detalle lo que se refiere a las causas.

El capítulo 2 se denomina “Indicadores de la competitividad regional”. En él distingue dos tipos de indicadores: a) indicadores basados en la descomposición del PIB según los factores: productividad del trabajo, tasa de empleo y proporción de población en edad de trabajar; y b) indicadores obtenidos por la agregación de los datos de infraestructuras, recursos humanos, innovación tecnológica y entorno productivo. Según el primer tipo de indicadores observan que las desigualdades entre las regiones han disminuido durante los últimos veinticinco años debido a la disminución en la tasa de ocupación; las

primeras posiciones según este índice corresponde a Madrid y la Comunidad Foral de Navarra. En cuanto al segundo tipo de indicadores, en los primeros puestos aparece Madrid, de nuevo, y el País Vasco. Determinan también que los coeficientes de variación de las tasas de actividad, empleo y paro de las regiones españolas son bastante elevados. Como vemos, este capítulo aunque tiene un carácter instrumental, se detiene en las causas que determinan la competitividad, completando de esta forma el capítulo anterior.

El capítulo 3 se refiere a “Infraestructuras, capital humano y nuevas tecnologías en las regiones españolas”. Insisten en la importancia de las infraestructuras que consideran como un factor de producción que al mismo tiempo elevan la productividad, facilitando la localización de empresas y el desarrollo de mercados locales. Subrayan las importantes sinergias de las inversiones públicas en regiones contiguas; señalan que el aumento de capital público en España ha sido más importantes en relación a las infraestructuras sociales. En general, obtienen la información de que la proporción de capital público ha aumentado en todas las regiones. Sobre el aumento de capital humano, afirman que tiene importantes efectos sobre la producción, facilitando el progreso técnico. También, estiman que los rendimientos sociales de la educación superan a los privados. En este terreno, sin embargo, echamos en falta alguna referencia a los resultados de la

educación, dado los datos negativos, respecto a España, que aparecen en los informes internacionales. Dan gran importancia a las aportaciones de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación (TIC) en las regiones españolas, llegando a la conclusión de una distribución muy desigual. En resumen, en este capítulo se sigue señalando la importancia de las infraestructuras, aunque sin olvidar las otras variables.

El capítulo 4 trata el tema del “Capital privado y economías regionales”. En cuanto el capital privado productivo señalan que cuatro comunidades autónomas (CCAA), Cataluña, Madrid, Andalucía y Comunidad Valenciana, tenían y tienen, al principio y al final del periodo, una participación superior al 10%; además las CCAA del arco mediterráneo han aumentado su participación a lo largo de estos años. En este capítulo se realiza un análisis utilizando la conocida técnica “Shift Share”; a partir del mismo aparecen cuatro CCAA: Madrid, Murcia, Comunidad Foral de Navarra y La Rioja, en las que el efecto regional (suma del efecto estructural y del competitivo) tiene signo positivo. Hacen un estudio, también, sobre el capital residencial. Desde el punto de vista andaluz, hay que subrayar que la situación de esta comunidad autónoma es bastante aceptable en relación con el capital privado.

El capítulo 5 dedicado al “Crecimiento y convergencia” se detiene en tres periodos: a) 1985-1995, en el que

aparecen aumentos cuantitativos del factor trabajo en casi todas las CCAA y mejoras de su calidad en todas ellas; b) 1995-2000, en el que se observa un impacto positivo del factor trabajo en todas las CCAA; y c) 2000-2004, en el que producen aumentos del factor trabajo, unido a un aumento importante del capital privado. Utilizan la técnica de Baro y Sala (convergencia beta y convergencia sigma) deduciendo que la variable clave, la productividad del trabajo, determina un proceso de convergencia entre las regiones españolas, aunque no aparezca de forma terminante si ha existido convergencia durante este período (información tan utilizada en medios políticos y académicos), se deduce una respuesta positiva, aunque en sus propias palabras “De mantenerse este ritmo, tardaríamos más de cincuenta y cinco años en reducir la mitad de la brecha entre la situación actual y el equilibrio a largo plazo” (pág. 247) (se refiere a la convergencia sigma entre las regiones); como vemos una conclusión demoledora.

El nombre del capítulo 6 es “Aglomeración y productividad del trabajo”. Indica en primer lugar que durante los treinta y cinco años del estudio no se han presentado grandes cambios en los diferenciales de productividad tanto en el ámbito nacional como en el provincial. En cuanto a la aglomeración geográfica, aparecen efectos de aglomeración durante los años 1965-1979, que no corresponde al período del estudio, mientras que se reducen notablemente a lo largo de los años

considerados en el análisis. Es decir, hasta la década de los setenta, se produce una especialización y concentración de la actividad económica, con fuertes efectos de aglomeración, mientras que en las etapas sucesivas se detiene este proceso, apareciendo efectos de aglomeración casi exclusivamente en el sector servicios. Afirman, asimismo, que no aparecen efectos de aglomeración en la industria. Por tanto, los resultados del estudio muestran que estamos hablando de una economía mal estructurada.

El interesante capítulo 7 se detiene en los “Cambios en la distribución espacial de la actividad económica en España”. En primer lugar, afirman que ha habido un aumento del peso demográfico del eje mediterráneo, Madrid y Canarias, mientras que la región centro, el valle medio del Ebro y la cornisa cantábrica han perdido importancia desde este punto de vista.; subrayan que los cambios demográficos han sido especialmente intensos durante las dos últimas décadas. En segundo lugar, estudian los cambios en el uso del suelo debido al incremento de la construcción residencial; los siguientes párrafos son muy expresivos: “La excesiva densidad de los procesos de urbanización, en gran parte del litoral, comporta importantes costes sociales...”, “ los aspectos negativos del desequilibrado esquema territorial que la economía española ha venido configurando, y que el largo ciclo expansivo reciente del sector inmobiliario no ha hecho sino agudizar” (pág. 344).

Por nuestra parte, recordamos como en Castilla, en zonas de Andalucía etc. se ha producido un “desierto demográfico” con los consiguientes efectos sobre los desequilibrios regionales, se trata de una realidad difícil de corregir por las políticas regionales en un corto plazo.

El libro se completa con unas conclusiones muy extensas que son algo más que los habituales resúmenes de los libros científicos. Tiene también una bibliografía muy completa y varios índices de mapas, cuadros..., y temático. Los mapas, gráficos y cuadros son muy claros y detallados. Recoge también unos breves currículum vitae de los autores, lo que no es muy habitual. Queremos también indicar que el libro se ha editado completamente con papel reciclado, contribuyendo modestamente a la conservación del

medio ambiente. No hemos observado erratas, si bien, en algunos apartados se refieren a periodos distintos del que corresponde a la investigación realizada, sin que se advierta claramente este cambio, lo que puede confundir un poco al lector

En los momentos actuales, en medio de una crisis económica y financiera, no sabemos que cambios se van a producir que puedan afectar a los problemas regionales tratados en esta obra, pero evidentemente, esto queda fuera del periodo analizado por los autores, quizás en un texto posterior se podrían tener en cuenta esos cambios. De cualquier forma, una excelente investigación y un buen libro sobre las regiones españolas.

RODERO FRANGANILLO, Adolfo

**El empresario inmigrante en España (2007), por C. Solé, S. Parella, L. Calvanti, Fundación “la Caixa”, Barcelona, (200 pp.)**

La “Fundación la Caixa” ha publicado esta novedad bibliográfica encuadrada en su “Colección Estudios Sociales” que, igual que otras del mismo campo de conocimiento, está relacionada con otras publicaciones que tienen en común “la cuestión social”. Todas ellas destacan por ser obras de gran calidad científica, netamente de actualidad y tratadoras de distintos aspectos claves y básicos de la realidad social española

Nos encontramos ante una investigación sociológica realizada a través de una “aproximación multimétodo” combinando, por un lado, una aproximación cuantitativa, a partir de los datos recogidos en registros y estadísticas oficiales, con una aproximación cualitativa, consistente en el uso de la entrevista en profundidad. De una forma muy acertada, los autores la han titulado *El empresariado inmigrante en España*, haciendo hincapié en una nueva e incipiente realidad de los inmigrantes emprendedores en nuestro país.

La obra constituye, sustancialmente, un riguroso y adecuado estudio de aproximaciones teóricas y conceptuales sobre el empresario “étnico”, el tipo de empresa y las estrategias em-

presariales de los inmigrantes. Además, los autores nos presentan un trabajo realizado en el contexto socioespacial de los negocios de inmigrantes en los barrios de *El Raval* (Barcelona), *Lavapiés* (Madrid) y *Russafa* (Valencia). Con esta investigación los investigadores han pretendido, ante todo, dar un paso al frente e ir más allá en la investigación sociológica pues, tras combinar de una manera muy acertada y certera dos instrumentos de recogida de datos, uno el cuantitativo, utilizando para ello la estadística de Trabajadores Extranjeros afiliados a la Seguridad Social, en el Régimen Especial de Autónomos, y otro, el cualitativo, a través del análisis de las 51 entrevistas en profundidad realizadas. Ambos métodos conducen a un profundo acercamiento al fenómeno de la inmigración en España. He aquí donde se encuentra la principal novedad y atractivo de esta obra, pues va a entrelazar no sólo dos técnicas sociológicas sino, de una manera poco frecuente y adecuada, tres realidades sociales distintas, a las que les une la marginalidad y la alta concentración de población extranjera y separadas por “estructuras de oportunidades” diversas.

En el primer capítulo –*Aproximaciones teóricas al empresariado de origen inmigrante*– los autores consiguen un acertado reflejo de la realidad socioeconómica de los empresarios de origen inmigrante. Hacen un recorrido por los tres grandes grupos de teorías más relevantes sobre las economías étnicas. En primer lugar, las *teorías*

*culturales*, pioneras en este campo, que sostienen que determinados colectivos de inmigrados presentan una afinidad opcional con las cualidades requeridas para el éxito en los negocios. Es decir, los inmigrantes optan por el autoempleo, bien por tradición comercial, o por cuestiones religiosas, que posibilita al individuo un conocimiento amplio en el ejercicio de su profesión. La segunda aproximación, *la perspectiva estructuralista*, acentúa el contexto de oportunidades y los factores situacionales. La autoocupación se convierte en una estrategia de supervivencia, vinculada a los lazos de solidaridad existentes dentro de la comunidad. Y una tercera aproximación teórica, *la integradora*, invita a tomar en cuenta tanto los factores socioculturales como los institucionales y económicos, que condicionan la actividad de los empresarios. Por último, presentan lo que denominan "*guía de esta investigación*", la teoría de la "*incrustación mixta*". Los teóricos de la incrustación piensan que las economías étnicas dependen de la adecuación entre lo que los grupos pueden ofrecer y lo que les está permitido, más que la relación entre la demanda del consumidor y lo que los grupos ofrecen. Por tanto, la proclividad de los gobiernos hacia un grupo étnico determinado es tan importante como las demandas de los potenciales clientes. De ahí que cualquier análisis en el ámbito europeo sobre economía étnica debe ser abordado teniendo en cuenta no sólo las redes sociales utilizadas, sino también la estructura socioeconómica y política

institucional de la sociedad de llegada, puesto que es en este ámbito donde se va a definir parte de la estructura de oportunidades de los inmigrantes, más allá de su capital humano. Por ello, ante la posibilidad de movilidad social de estos emprendedores inmigrantes, los autores afirman que "*el carácter reciente del fenómeno del empresariado de origen inmigrante en España no permite mostrar, con certeza absoluta, cuáles son los cauces de movilidad que ofrecen estos negocios en la actualidad*".

El segundo capítulo, *Las empresas de los inmigrantes en España: revisión bibliográfica, estadística y normativa*, muestra una extensa panorámica descriptiva y cronológica de la literatura española sobre el empresariado inmigrante. Refleja con gran detalle el actual contexto del fenómeno de la iniciativa empresarial de inmigrantes en España.

En el capítulo tercero, *Causas de las iniciativas empresariales de los inmigrantes*, analizan las entrevistas en profundidad realizadas a inmigrantes emprendedores en Barcelona, Madrid y Valencia. Este análisis se lleva a cabo desde la perspectiva motivacional que lleva a un inmigrante a tomar la iniciativa empresarial en la sociedad receptora. Los resultados de la investigación indican tres tipos de factores por los que un inmigrante decide trabajar por su cuenta. En primer lugar, el "*enfoque de la desventaja*" considera los recursos étnicos como el principal factor facilitador del establecimiento de un negocio por parte de estos colectivos. Además,

este enfoque explica la proclividad de algunos inmigrantes hacia el autoempleo como reacción a las barreras y obstáculos, tanto en el acceso como en la movilidad, a los que se enfrentan en el mercado de trabajo. La necesidad de aumentar los ingresos aparece como el principal argumento para la autonomía empresarial. En segundo lugar, el enfoque de las “*estructuras de oportunidades favorables*”, derivadas del conocimiento privilegiado que los propios inmigrantes tienen de su mercado. Las trayectorias empresariales se inician sobre todo, por parte de inmigrantes que deciden aprovechar la concentración residencial de connacionales, en un entorno urbano determinado para ofrecer productos “*étnicos*”. Por último, un tercer factor que incide en la iniciativa empresarial es la respuesta a una cultura emprendedora que ya existía en su país y recuperan en España.

*Los tipos de empresas de inmigrantes*, el cuarto capítulo, presenta una tipología de las empresas creadas por ellos. La tipología se hace a partir del análisis de las entrevistas en profundidad realizadas a los empresarios inmigrantes de las ciudades de Barcelona, Madrid y Valencia: 1) *Empresas de orientación étnica*: las que atienden la demanda de productos, símbolos y servicios de las comunidades nacionales y/o étnicas inmigradas en España; 2) *Empresas circuito*: arquetipo de la empresa comercial transnacional, basada en la necesidad de los inmigrantes en mantener contactos regulares con sus familiares y amigos en el país de

origen; 3) *Empresas especializadas en población inmigrante*: en esta categoría se encuentran las empresas y servicios proporcionados por profesiones liberales, inmobiliarias, asesorías jurídicas, etc., orientadas a dar respuesta a necesidades específicas de la población inmigrante (permisos de residencia, trabajo, traducciones...); 4) *Empresas que explotan lo exótico*: caracterizadas por utilizar lo étnico como algo exótico y diferente en la sociedad de acogida; y 5) *Empresas generalistas*: se trata de empresas que no tienen interés en ofrecer un producto asociado a los países de origen de los migrantes, (en esta categoría se encuentran bares, supermercados, empresas de construcción y reparación, consultorías, etc.).

El capítulo quinto, *Estrategias empresariales de los inmigrantes*, se presentan aspectos claves en el funcionamiento de los negocios de los inmigrantes y algunas de sus particularidades. Cuando la competencia crece, y pone en peligro la viabilidad del conjunto del sector, las estrategias más comunes de los inmigrantes son recortar los costos laborales, ofrecer salarios más bajos, fusionar diferentes negocios, diversificar productos, crear asociaciones de empresarios inmigrantes encaminadas a proteger sus intereses, etc.

En el sexto y último capítulo, *Contexto socioespacial de los negocios de los inmigrantes. Los barrios de El Raval (Barcelona), Lavapiés (Madrid) y Russafa (Valencia)*, tratan los aspectos de iniciativas empresariales de los

inmigrantes de forma territorialmente contextualizada. Es decir, teniendo en cuenta el entorno sociespacial en el que surgen. Para ello la investigación se centra en tres barrios caracterizados por una gran población de inmigrantes y donde las empresas de estos migrantes se sustentan en esta correlación con la población del mismo grupo colectivo de origen. Así, *El Raval*, en Barcelona, presenta una estructura poblacional que está sufriendo una modificación importante con un aumento muy significativo de población ecuatoriana. Además, otro dato muy significativo es que el total de la población extranjera en el barrio representa ya el 48% de su totalidad. En el estudio se muestra por qué la acogida de la inmigración es tan importante económicamente en *El Raval*: 1) Por el aumento de pensiones y habitáculos sin condiciones higiénicas mínimas para vivir; 2) Por el elevado peso de un mercado de viviendas en alquiler, el cual mantiene unos precios sensiblemente inferiores a la media de Barcelona. Esta situación propicia el incremento de negocios de inmigrantes, situación ésta que tiene no pocos discursos negativos.

Madrid es hoy la ciudad con mayor número de población extranjera de España. Además, esta ciudad tiene una estructura urbana más homogénea que las de Barcelona o Valencia. El distrito centro, donde se sitúa administrativamente el barrio de *Lavapiés* es, en números absolutos, el segundo distrito de la ciudad en población extranjera

con 46.064 inmigrantes. *Lavapiés* ocupa en la estructura sociespacial de la ciudad una situación similar a la de *El Raval* o *Russafa* en Barcelona y Valencia. Los negocios de *Lavapiés*, regentados por población extranjera, son de tres tipos: 1) pequeños comercios de alimentación, cuyos propietarios suelen ser personas latinoamericanas y asiáticas; 2) tiendas de "todo a un euro" regentadas por personas de nacionalidad china; y 3) negocios regentados por ciudadanos de nacionalidad china, destacado los negocios de venta al por mayor e importación.

Por último, el barrio de *Russafa* en Valencia, tiene la característica de la desigual distribución espacial de la población extranjera, concretamente, en el distrito de *L'Eixample*, donde se ubica el barrio de *Russafa*, residen más de un 12% de extranjeros con respecto a la totalidad de su población. *Russafa* es el barrio con mayor número de negocios étnicos. Destaca la comunidad china, con 66 establecimientos, seguida de la marroquí con 47.

Pienso que este trabajo en el futuro será una obra de obligada referencia para todos los interesados en el campo empresarial de la inmigración. Además, la claridad y sencillez con las que los autores desarrollan un trabajo tan complejo, por la triangulación de las metodologías utilizadas, hace fácil la comprensión de los resultados y muy atractiva y agradable su lectura.

FERNÁNDEZ CASTAÑO, Félix