



El fideicomiso y la innovación financiera¹

Alberto Javier Tapia Hermida (*)

I. INTRODUCCIÓN

Dado que, en esta ponencia, hemos de referirnos al fideicomiso y a la innovación financiera y dado que estamos en un foro internacional, conviene comenzar precisando algunas ideas sobre ambos extremos:

1. En cuanto al fideicomiso, debemos recordar que la institución que, como tal, se tipifica en los países ibero-

americanos no encuentra un nivel análogo de tipificación legal en los ordenamientos europeos, donde hay que distinguir dos grandes modelos: por una parte, el modelo anglosajón, que reconoce el “trust” desde tiempos remotos y aplica, en particular, el “investment trust” en los mercados de valores; y, por otra parte, el modelo continental, que, aun cuando reconoce y admite el negocio fiduciario como continuación de la “fiducia cum

amico” y la “fiducia cum creditore” romanas, no tipifica legalmente el fideicomiso, salvo en el Derecho francés, en el que existe una ley de 2007 sobre la fiducia. Ahora bien, esta falta de tipificación legal del fideicomiso en la Europa continental no significa que los mercados financieros europeos desconozcan estructuras típicamente fiduciarias de inversión, semejantes al fideicomiso, como son los fondos de inversión o los fondos de pensiones. Y

(*) Catedrático (acreditado) de Derecho Mercantil de la Universidad Complutense de Madrid.

así lo atestiguan las Directivas comunitarias y las disposiciones de los Estados miembros de la Unión Europea que regulan los fondos de inversión, los fondos de pensiones, los fondos de capital-riesgo o los fondos de titulización que operan a nivel global².

2. En lo que se refiere a la innovación financiera, procede reparar en que la crisis financiera global en la que viven inmersos los mercados desde el verano del año 2007 ha llevado a destruir la “idolatría de la innovación financiera” en la que vivieron sumidos aquellos mercados durante muchos años, conforme a la cual se admitió como una verdad incontestable que todo producto o estructura financiera que se presentara como innovadora o sofisticada era, por esa sola razón, positiva para el mercado. La cruda realidad de la crisis ha demostrado que muchos de los productos financieros que se presentaban como innovadores o “sofisticados” se crearon con la finalidad de generar comisiones abusivas para los intermediarios a costa de esquilmar los ahorros de los inversores y condujeron, en última instancia, a la crisis global del sistema financiero³.

Así pues, en esta ponencia intentaremos desentrañar cómo los fideicomisos y las restantes estructuras fiduciarias de inversión han sido utilizados para innovar los productos y mercados financieros, cómo el abuso de estas estructuras fiduciarias ha coadyuvado a generar la crisis financiera global y cómo su uso correcto sirve para crear instrumentos jurídicos que ayuden a salir de la crisis.

II. LA INNOVACIÓN FINANCIERA Y LAS CAUSAS DE LA CRISIS FINANCIERA GLOBAL

John K. Galbraith, en la introducción a la edición del quincuagésimo aniversario de su célebre obra “El Crac del 29”⁴ decía: “*La lección es evidente. Ni las regulaciones ni la memoria constituyen una protección perfecta contra la voluntad de engañarse o engañar a otros. Si la gente está*

convencida de sus propias capacidades mágicas o de las de otros, debe ser separada de su dinero. Pero las leyes y regulaciones que nos quedaron de 1929 mitigaron el golpe”. Y acababa la obra afirmando: “En esto reside –en igual proporción por lo menos que en el comunismo– la amenaza del capitalismo. Me refiero a aquello que mueve a los hombres conscientes de que las cosas van cabalmente mal a decir que van fundamentalmente bien”.

Ahora, ochenta años después de aquella crisis histórica, el examen de la crisis financiera global iniciada en el verano de 2007⁵ y agravada en el otoño de 2008⁶ nos muestra que las causas no han variado en su esencia. Y, para ello, basta reparar en las máximas calificaciones que dieron las agencias de calificación crediticia (agencias de rating) a emisores y valores al borde de la quiebra⁷. Pero conviene tener cuidado en no concentrar todas las culpas de la crisis en unas agencias de calificación crediticia que se han convertido en el “chivo expiatorio” idóneo para intentar transferir las responsabilidades del resto de entidades y sujetos implicados en la crisis. Así también han sido responsables de la crisis financiera unas autoridades públicas de supervisión pasivas que no supieron –o no quisieron– vigilar adecuadamente a los intermediarios y a los mercados financieros (basta leer el informe de investigación sobre la actuación en la estafa piramidal gestada por Bernard Madoff que la propia SEC publicó el 31 de agosto de 2009, para darse cuenta de hasta qué punto se cometieran negligencias en la supervisión de la mayor estafa que han conocido los tiempos)⁸; unos intermediarios que, no contentos con diseñar productos financieros engañosos y arriesgados que han arruinado a miles de inversores, ahora reparten entre sus administradores y directivos “bonus” escandalosos que premian su ineptitud a costa de las ayudas públicas; y unos inversores institucionales que confiaron ciegamente en las calificaciones crediticias sin contrastarlas con sus propios análisis, como era su deber.

Llegados a este punto, procede preguntarse, ¿cuáles han sido las causas de la crisis financiera? La respuesta es que la crisis financiera global que se inició en verano de 2007 fue producto de un “fallo multiorgánico”, de una conjunción de factores negativos que, aisladamente, no tenían capacidad de causarla pero que, coincidiendo en un mismo periodo, la ocasionaron. En concreto, coincidieron causas macroeconómicas (básicamente, la burbuja especulativa motivada por la coincidencia de un exceso de liquidez y unos bajos tipos de interés)⁹ y causas microeconómicas. Si centramos nuestra atención en estas últimas, podemos identificar los siguientes fallos: La falta de sistemas adecuados de gestión de los riesgos asumidos por los intermediarios financieros¹⁰. El papel negativo de las agencias de calificación crediticia que dieron las mejores calificaciones a determinados productos financieros emitidos por quienes pagaban las calificaciones, creándose una relación de clientelismo que desembocó –y sigue desembocando– en un conflicto de interés sistémico, agravado por la falta de competencia en un mercado oligopolístico (realmente, un duopolio)¹¹. Los fallos del sistema de gobierno corporativo de los intermediarios financieros, con unos sistemas de retribución de sus gestores que incentivaron la asunción incontrolada de riesgos a corto plazo¹².

Y, como factor común a todos estos fallos, subyacían los objetos que se negociaban en los mercados financieros: unos productos financieros de tal complejidad que las mismas entidades financieras que los comercializaban no conocían u ocultaban los riesgos implícitos, con lo que difícilmente podían informar de ellos a los inversores¹³. Pues bien, en estos PFIs (Productos Financieros Incomprensibles) está una de las claves de la crisis financiera, porque, diseñados por los intermediarios para captar comisiones, los comercializaron –y, en muchos casos, los siguen distribuyendo– sin advertir a sus clientes de los riesgos implícitos. Y sin que las



El hecho de que el fideicomiso y las estructuras fiduciarias de inversión hayan sido objeto de utilizaciones abusivas en el marco de la crisis financiera no invalida la utilidad del instrumento, siempre que se haga un uso correcto del mismo

autoridades de supervisión advirtieran tales riesgos, ni las agencias de rating los calificaran adecuadamente. De tal modo que se convirtieron en “bombas volantes” que fueron explotando –y siguen explotando en la actualidad– en la línea de flotación del patrimonio de los inversores que los compraron y en la línea de la solvencia de los intermediarios que los vendieron.

III. EL ABUSO DEL FIDEICOMISO Y DE LAS ESTRUCTURAS FIDUCIARIAS DE INVERSIÓN COMO UNA DE LAS CAUSAS DE LA CRISIS FINANCIERA

Pues bien, dentro del paisaje de crisis financiera que hemos descrito, observamos que los intermediarios financieros abusaron de los fideicomisos y de algunas estructuras fiduciarias de inversión en daño a los intereses de numerosos inversores y de la transparencia de los mercados. En concreto, podemos señalar tres tipos de abusos de estructuras fiduciarias de inversión:

1. Los abusos cometidos en el ámbito de los fondos de inversión, que pueden sintetizarse diciendo que: los fondos

monetarios tuvieron dificultades para atender a las solicitudes de reembolsos por la contracción inesperada de liquidez en unos mercados financieros previamente líquidos; los depositarios de los fondos de inversión hicieron dejación de sus responsabilidades de control de la gestión especialmente en los casos de fondos de fondos y en las situaciones de delegación de sus funciones¹⁴; y las gestoras de los fondos de inversión libre (“hedge funds”) utilizaron su libertad de gestión para desarrollar una actuación procíclica y especulativa, sin el grado de transparencia necesario sobre sus estrategias, métodos de gestión y nivel de apalancamiento, tanto a nivel local como a nivel global¹⁵.

2. Los abusos de otras estructuras fiduciarias de tenencia indirecta de valores, como, por ejemplo, los “equity swaps”. En estos contratos de permuta financiera de acciones se produce una disociación de derechos políticos y económicos entre: el vendedor del Swap (banco) que es el titular aparente de las acciones y asume los pagos vinculados a la apreciación de la cotización de las acciones y vende protección frente al riesgo de alza de las acciones subyacentes, y el compra-

dor del Swap que es el titular real de las acciones (accionista oculto) que asume los pagos vinculados a un tipo de interés fijo y compra protección frente al riesgo de alza de las acciones subyacentes. Aún cuando estas permutas tienen finalidades lícitas, como la cobertura del riesgo de mercado o el aparcamiento de participaciones significativas y la gestión temporal de autorizaciones de adquisición (OPAs o participaciones cualificadas en intermediarios); también han servido como mecanismos de ocultación de participación de control en sociedades cotizadas y de elusión de la obligación de formular una OPA.

3. El abuso de estructuras fiduciarias para la ocultación de la titularidad de participaciones de control en sociedades cotizadas e intermediarios financieros. En este sentido, procede recordar que la regulación comunitaria europea de los intermediarios típicos en los mercados financieros –ya sean entidades de crédito, empresas de inversión o empresas de seguros o reaseguros– incluye el control por las respectivas autoridades supervisoras de la identidad de los socios que ostenten participaciones cualificadas en tales intermediarios (con porcentajes del 20%, 30%, 50% o cualesquiera otros que permitan considerar que actúan como matrices de aquéllos) para garantizar que su naturaleza y características no dificultan la adecuada actividad de aquellos intermediarios ni las labores de supervisión de los mismos por las autoridades.

Dado que se quiere garantizar la realidad de este control, se obliga a comunicar a las autoridades tanto las titularidades directas de participaciones calificadas como las indirectas, que frecuentemente se tendrán mediante mecanismos fiduciarios. Esta obligación de transparencia y control de las participaciones calificadas, directas e indirectas o fiduciarias, afecta: en primer lugar, a los intermediarios típicos del mercado bancario que son las entidades de crédito¹⁶; en segundo lugar, a los intermediarios típicos del mercado de valores que son las empresas de inversión¹⁷; y, en tercer lugar, a los intermediarios típicos del mercado de seguros, que son las empresas de seguros y reaseguros¹⁸. A lo anterior cabe añadir que, en el ámbito de la regulación financiera, las autoridades supervisoras de los mercados financieros tienen un especial interés en descubrir el verdadero autor de las infracciones administrativas y, por ello, el recurso a titularidades fiduciarias de valores negociables o instrumentos financieros en general puede constituir una circunstancia agravante de determinadas infracciones administrativas de la regulación financiera que pasan de ser graves a ser muy graves si se utilizan personas interpuestas con las que el infractor, obviamente, tendrá concertado algún tipo de negocio fiduciario “cum amico”. Así sucede en la regulación española del mercado bancario¹⁹, del mercado de valores²⁰ y del mercado de seguros²¹, incluyendo el ámbito de la distribución de los seguros²².

IV. EL USO ADECUADO DEL FIDEICOMISO Y DE LAS ESTRUCTURAS FIDUCIARIAS DE INVERSIÓN EN LA LUCHA CONTRA LA CRISIS FINANCIERA

El hecho de que el fideicomiso y las estructuras fiduciarias de inversión hayan sido objeto de utilidades abusivas en el marco de la crisis financiera no invalida la utilidad del instrumento, siempre que se haga un uso correcto del mismo. Así, vemos que las ventajas del fideicomiso en los mercados

financieros –en términos de separación de responsabilidades y flexibilidad en la gestión– se mantienen.

Un buen ejemplo del uso de estructuras fiduciarias de inversión, en forma de Fondos de Titulización –que en muchos países iberoamericanos adoptan la forma jurídica de fideicomisos– para la lucha contra la crisis financiera y, en concreto, para coadyuvar a la financiación de las pequeñas y medianas empresas lo ofrecen los Fondos de Titulización de Activos para favorecer la financiación empresarial (FTPYME), regulados en el Derecho español por el artículo 53 de la Ley 49/1998 y la Orden PRE/3/2007 de 10 de enero²³.

Recientemente, en el Derecho español, valga como ejemplo del uso de estructuras jurídicas típicamente fiduciarias en forma de fondos de titulización, como instrumentos de superación de la crisis económica, el caso del Real Decreto-ley 6/2010, de 9 de abril, de medidas para el impulso de la recuperación económica y el empleo que introduce tres modificaciones relevantes en la regulación de los Fondos de Titulización que afectan: a) A los FTPYME, permitiendo que los fondos derivados de este tipo de titulización puedan destinarse a financiar activo circulante de las PYMES, lo que “debe redundar en un más fácil acceso al crédito para esta finalidad” (apartado IV del Preámbulo). b) A los FTH, permitiendo que estos fondos aparezcan como titulares de todo tipo de bienes y, en particular, de bienes inmuebles en el Registro de la Propiedad. c) A los FTA, creando un nuevo Fondo de Titulización del Déficit del Sistema Eléctrico, que ha sido objeto de desarrollo reglamentario por el Real Decreto 437/2010, de 9 de abril, por el que se desarrolla la regulación del proceso de titulización del déficit del sistema eléctrico²⁵.

V. CONCLUSIONES

Primera: una de las causas de la crisis

financiera global que asola los mercados financieros desarrollados desde el año 2007 ha consistido en la comercialización de productos financieros complejos que, tras la coartada de la innovación financiera, buscaban la generación de comisiones abusivas por los intermediarios que los distribuían a costa de esquilmar los ahorros de miles de pequeños inversores que adquirieron aquellos productos desconociendo los riesgos que implicaba su adquisición.

Segunda: los fideicomisos de inversión en los países iberoamericanos y las estructuras fiduciarias de inversión en los países europeos constituyen instrumentos esenciales para el desarrollo y la innovación de los respectivos mercados de valores.

Tercera: aquellos fideicomisos y estructuras fiduciarias de inversión han sido utilizados de forma abusiva por los depositarios y las gestoras de fondos de inversión (especialmente en el caso de los fondos de inversión libre conocidos como “hedge funds”) para desarrollar una actuación procíclica y especulativa; y, por algunos intermediarios e inversores, para ocultar sus participaciones de control en sociedades cotizadas y eludir las obligaciones de formular las pertinentes ofertas públicas de adquisición y en entidades financieras, al objeto de eludir sus obligaciones de comunicar a las autoridades públicas de supervisión aquellas participaciones significativas.

Cuarta: en el contexto actual de los mercados financieros, los fideicomisos y las estructuras fiduciarias de inversión se presentan como instrumentos idóneos para adoptar soluciones que ayuden a superar la crisis financiera ●

NOTAS

11 Este estudio se basa en la ponencia que, con este mismo título, presentó su autor en el “Foro sobre la Fiducia y los Mercados de Valores Iberoamericanos”, organizado por la Superintendencia de Compañías de Ecuador y el Instituto Iberoamericano de Mercados de Valores y celebrado en Guayaquil los días 28 y 29 de abril de 2010.

2|Ver, al respecto, nuestro estudio sobre las “Estructuras Fiduciarias en los Mercados de Valores Europeos” publicado en la Revista Iberoamericana de Mercados de Valores nº.30, 2010.

3|En esta línea de preocupaciones destacan las manifestaciones recientes del Presidente de la Comisión Nacional del Mercado de Valores española, quien, entre “las reformas regulatorias deseables” (ver la “Intervención del Presidente de la CNMV en el IX Encuentro Financiero Internacional Caja Madrid y El País” de 8 de julio de 2009, en la página web de la CNMV), mencionaba la conveniencia de limitar la innovación financiera en el sentido de verificar su eficiencia para el mercado de valores como paso previo a su admisión; rompiendo, así, el “tabú” que ha reinado en el mercado desde hace ya bastantes años sobre la equivalencia directa entre innovación y mejora del sistema financiero, que hacía aparecer como innecesaria la evaluación del impacto de cualquier innovación, porque se consideraba que todo instrumento financiero innovador –y complejo– era positivo y esa aceptación acrítica de lo nuevo, por el mero hecho de serlo, condujo, en última instancia, a abusos notables.

4| Más tarde, se editó la obra con el título de “El Crash de 1929”, Ed. Ariel, Barcelona 2009.

5| El Informe del Grupo de Alto Nivel sobre la Supervisión Financiera en la Unión Europea (“The High Level Group on Financial Supervision in the EU”) publicado en Bruselas el 25 de febrero de 2009, y conocido como el Informe Larosièrre, en su pág.11 explica la dinámica de la crisis como una erupción causada por la necesidad de adoptar medidas contra la inflación en los EEUU desde mediados de 2006 coincidiendo con la explosión de la burbuja inmobiliaria. Puede verse nuestra noticia sobre “El Informe Larosièrre de febrero de 2009 sobre la crisis financiera”, en la Revista de Derecho Bancario y Bursátil (RDBB) nº. 114, 2009, págs. 282 a 285.

6| El Informe Larosièrre, en su pág.12 explica este agravamiento por la falta de transparencia en el mercado, unida a la súbita bajada de las calificaciones de los CDOs y a la decisión del gobierno norteamericano de no salvar el banco de inversión Lehman Brothers.

7| Ver al respecto nuestra obra “Las Agencias de Calificación Crediticia. Agencias de Rating”, Ed. Aranzadi/Thomson.Reuters 2010, nuestra noticia sobre “El Reglamento 1060/2009 del Parlamento Europeo y del Consejo sobre las Agencias de Calificación Crediticia (Agencias de “Rating”)”, en la RDBB nº.117, 2009, págs. 306 a 313, y nuestro artículo sobre “La responsabilidad de las Agencias de Calificación Crediticia. Agencias de Rating”, en la Revista de Derecho del Mercado de Valores, nº.7, año 2010.

8| Ver U.S. Securities and Exchange Commission. Office of Investigations. “Investigation of Failure of the SEC to Uncover Bernard Madoff’s Ponzi Scheme. Public Versión” August 31, 2009. En sus 457 páginas, el Informe relata como la SEC recibió, entre 1992 y 2008, seis reclamaciones contra Madoff y realizó tres exámenes y dos investigaciones con tal cúmulo de errores que no supo detectar el esquema piramidal diseñado que acabó dañando a millones de in-

versiones en todo el mundo. Y lo más curioso del caso es que la propia SEC reconoce que esta falta de detección del esquema se debió a la ineptitud o inexperiencia de sus propios equipos de investigación cuando existían señales de alarma (“banderas rojas”) más que sobradas y que, de haber operado con diligencia, se podría haber evitado el desastre o, al menos, limitado sus daños en los momentos iniciales (habla reiteradamente de “oportunidades perdidas” para haberlo hecho). Pero –como era de esperar– el Informe concluye que, a pesar de los retrasos comprobados en las investigaciones y las omisiones sangrantes constatadas en aquellos procesos durante 16 años, el error en la investigación del caso no tiene relación con la conducta inapropiada de ningún funcionario o funcionarios de la SEC, incluyendo específicamente al antiguo asistente del Director de la SEC, Eric Swanson, que mantuvo una relación sentimental (“romantic relationship”) con la sobrina de Bernard Madoff, Shana Madoff.

9| Ver el Informe Larosièrre, en sus págs.7 y ss.

10| Ver el Informe Larosièrre, en sus págs.8 y ss. y 32 y ss.

11| Ver el Informe Larosièrre, en sus págs.9 y ss y 19 y ss.

12| Ver el Informe Larosièrre, en sus págs.10 y ss. y 29 y ss.

En este sentido, destaca el artículo de Baño Fos, J.M., sobre “La responsabilidad de los administradores en la actual crisis financiera: la encrucijada norteamericana” en la Revista de Derecho Mercantil núm.274, octubre-diciembre 2009, p.1499 y ss. donde da cuenta de la admisión a trámite, por el Tribunal Supremo de los EEUU, del recurso presentado por los accionistas del fondo de inversión Oakmark contra la Sentencia del Tribunal Federal de Illinois, dictada en el caso Jones v. Harris Associates, que absolvía a los administradores del fondo por la fijación y percepción de una retribución excesiva. En este artículo se revisa la jurisprudencia –proclive a absolver a los administradores– dictada en los casos de AIG y Citigroup.

13| Así, por ejemplo, en España, la jurisprudencia reciente del Tribunal Supremo y de diversas Audiencias Provinciales muestra que han condenado a un banco al comprobar, mediante la prueba testifical, que los empleados que vendieron los instrumentos financieros litigiosos, desconocían su naturaleza, a pesar de que se los vendieron a los clientes demandantes con una información inexacta, p.ej., confundiendo un swap con un seguro. Sobre esta jurisprudencia puede verse con detalle nuestras noticias sobre la “Jurisprudencia de Audiencias Provinciales sobre responsabilidad de los bancos por falta de información adecuada en la comercialización de instrumentos financieros complejos”, en la RDBB nº.115, 2009, págs. 236 y ss. y sobre la “Doctrina jurisprudencial sobre productos financieros complejos: la Sentencia de la Sala Primera de lo Civil del Tribunal Supremo de 22 de diciembre de 2009”, en la RDBB nº.118, 2010, págs 550 y ss.

14| El Informe Larosièrre, en su pág.26 destaca cómo estas carencias de los depositarios de fondos se pusieron especialmente de manifiesto con ocasión del escándalo Madoff.

15| Ver el Informe Larosièrre, en sus págs.23 y ss.

16| Ver el art.19 y concordantes de la Directiva 2006/48/

CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 14 de junio de 2006, relativa al acceso a la actividad de las entidades de crédito y a su ejercicio (refundición).

17| Ver el art.10 y concordantes de la Directiva 2004/39/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 21 de abril de 2004, relativa a los mercados de instrumentos financieros, por la que se modifican las Directivas 85/611/CEE y 93/6/CEE del Consejo y la Directiva 2000/12/CE del Parlamento Europeo y del Consejo y se deroga la Directiva 93/22/CEE del Consejo.

18| Ver el art.57 y concordantes de la Directiva 2009/138/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de noviembre de 2009, sobre el seguro de vida, el acceso a la actividad de seguro y de reaseguro y su ejercicio (Solvencia II) (versión refundida).

19| Donde la Ley 26/1988, de 29 julio, de Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito, en su artículo 4º.k) tipifica como infracción muy grave “la realización de actos fraudulentos o la utilización de personas físicas o jurídicas interpuestas con la finalidad de conseguir un resultado cuya obtención directa implicaría la comisión de al menos una infracción grave”.

20| Donde el art. 99.s) de la LMV considera como infracción muy grave “la realización de actos fraudulentos o la utilización de personas físicas o jurídicas interpuestas con la finalidad de conseguir un resultado cuya obtención directa implicaría, al menos, la comisión de una infracción grave, así como la intervención o realización de operaciones sobre valores que implique simulación de las transferencias de la titularidad de los mismos”.

21| Donde el art.40.3.o) del Texto Refundido de la Ley de Ordenación y Supervisión de los Seguros Privados, aprobado por Real Decreto Legislativo 6/2004, de 29 de octubre (TRLOSSP) considera que es una infracción muy grave “la realización de actos fraudulentos o de negocios simulados o la utilización de personas físicas o jurídicas interpuestas con la finalidad de conseguir un resultado cuya obtención directa implicaría la comisión de, al menos, una infracción grave”.

22| Donde el art. 55.2.f) de la Ley 26/2006, de Mediación de Seguros y Reaseguros Privados (LMSRP) considera como infracción muy grave “la realización de actos fraudulentos o la utilización de personas físicas o jurídicas interpuestas para conseguir un resultado cuya obtención directa implicaría la comisión de, al menos, una infracción grave”.

23| Ver el Estudio que coordinamos sobre “La titulación de créditos a PYMES en Iberoamérica. Estudio comparativo de la titulación de créditos procedentes de la financiación de las pequeñas y medianas empresas en Iberoamérica”, Fundación Instituto Iberoamericano de Mercados de Valores, Madrid 2007.

24| Publicado en el BOE nº 89, del martes 13 de abril de 2010 y convalidado por Resolución de 20 de abril de 2010 del Congreso de los Diputados, publicada en el BOE nº 99, del sábado 24 de abril de 2010.

25| Publicado en el BOE nº 96, del miércoles, 21 de abril de 2010.