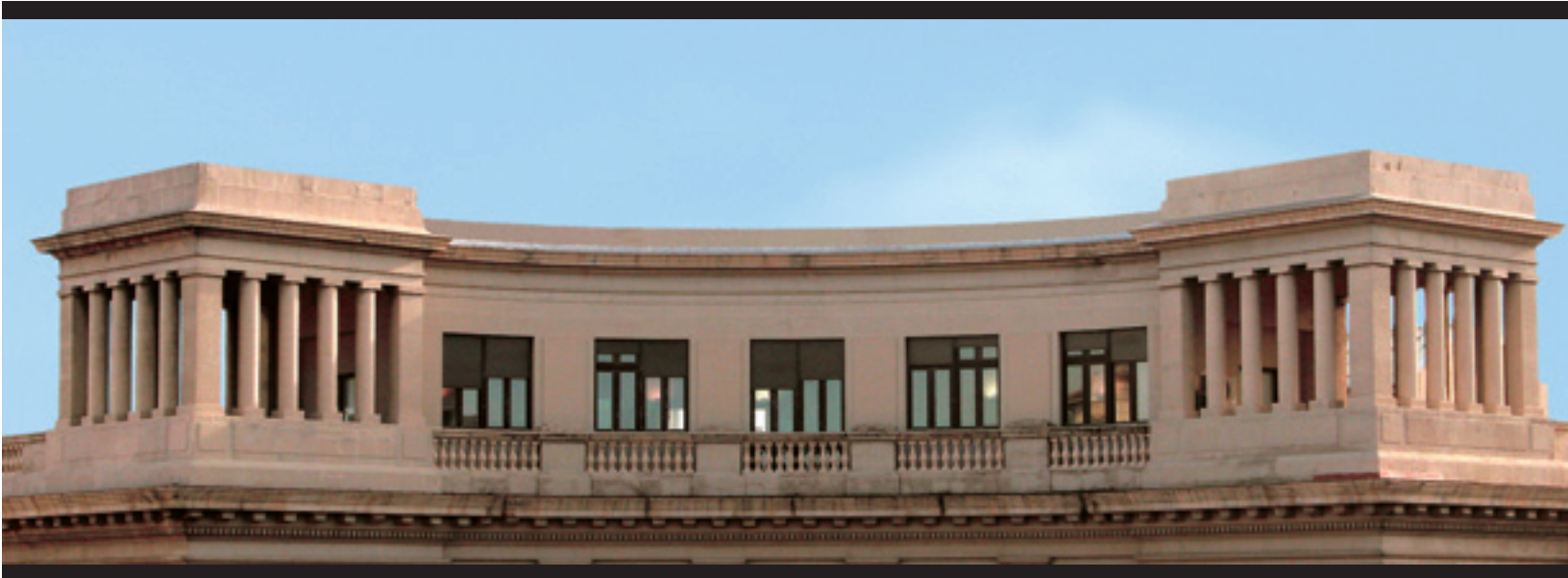


Foment

del Treball Nacional



2006/2 · nº 2.113

Plena seguridad a los consumidores : Vislumbres de la Reforma del Impuesto sobre la Renta y del
Impuesto sobre Sociedades : La reforma mercantil y el nuevo Plan General de Contabilidad :
Misión empresarial a Shangai: cuaderno de bitácora : FERRMED, un eje clave para la competitividad empresarial :
El Tribunal Arbitral Tècnic de Catalunya (TATC) y el Arbitraje Técnico : La degradación del Estado del Bienestar :
Horarios, productividad y conciliación de vida personal, familiar y laboral :
Perspectivas de futuro del sector inmobiliario :
El DNI electrónico, un potente instrumento para superar la “brecha digital” : Decisiones y Riesgos :



Hoy necesito más ventajas fiscales.

Las empresas de mayor éxito son aquellas que manteniendo una cuidada atención al rendimiento económico muestran una verdadera preocupación por el bienestar de sus empleados y están interesadas en atraer, retener y fidelizar a sus colaboradores.

Este es el espíritu de Accor Services: la voluntad de encontrar nuevas y mejores soluciones para potenciar el rendimiento, la fidelidad y el bienestar de los empleados y los mejores resultados de las empresas.

Tickets de comida.

Exento de impuestos hasta 7,81€ persona/día.

Tickets para guarderías.

Exención total de impuestos.

Acceso a la compra de PCs + Internet.

Importantes ventajas fiscales.

Optimización retribuciones netas empleados.

Más de 300.000 empresas e instituciones y 19 millones de usuarios en 35 países confían en nosotros. Gracias a todos ellos somos los líderes.

Y tú... ¿qué necesitas hoy?

Accorservices.es

Avda. Meridiana 358, 2º
08027 Barcelona

Ribera del Loira 56 - 58, C. Naciones
28042 Madrid

Teléfono 902 25 66 52
info@accorservices.es



Plena seguridad a los consumidores Carles Gasòliba	5
Vislumbres de la Reforma del Impuesto sobre la Renta y del Impuesto sobre Sociedades Valentí Pich	9
La reforma mercantil y el nuevo Plan General de Contabilidad Oriol Amat	15
Misión empresarial a Shanghai: cuaderno de bitàcora Mercedes Pizarro	21
FERRMED, un eje clave para la competitividad empresarial Joan Amorós	30
El Tribunal Arbitral Tècnic de Catalunya (TATC) y el Arbitraje Técnico Antoni Serra Ramoneda	35
La degradación del Estado del Bienestar Joaquín Trigo	40
Horarios, productividad y conciliación de vida personal, familiar y laboral Javier Ibars	45
Perspectivas de futuro del sector inmobiliario Enric Reyna	51
El DNI electrónico, un potente instrumento para superar la “brecha digital” Francisco de Quinto	55
Decisiones y Riesgos Albert Cairó	63
Libros	66

Los procesos de reforma del mercado de trabajo y de la fiscalidad en nuestro país son algunos de los temas que están presentes en el ámbito empresarial. La necesidad de acometer cambios que nos permitan ser más competitivos en la nueva economía global es uno de los retos más importantes, y es a través de mecanismos como estos que podemos llevar a cabo estos cambios.

El primero de ellos, la reforma laboral, debe seguir apostando por el diálogo social –a pesar del acuerdo conseguido– para eliminar rigideces en el tiempo de trabajo, y en la movilidad geográfica y funcional. También ha de facilitar la adaptación de las empresas a los cambios de los mercados y de las estructuras productivas; y estabilizar el mercado de trabajo.

En el presente número de la revista de Fomento del Trabajo Nacional, se aborda en profundidad otra de las reformas en curso: la reforma del Impuesto de Sociedades, actualmente en proceso de debate en el seno del Congreso de los Diputados. Esta reforma, junto con las relaciones comerciales Europa-Asia y la protección de los consumidores, son temas que abren esta publicación.

La revista nº 2113 cuenta con otras cuestiones que inciden sobre la actividad empresarial. Algunas de ellas nos llevan a conocer, por ejemplo, el periplo inicial que viven nuestros empresarios para instalarse en China; el futuro del Estado del Bienestar; el papel de la infraestructura ferroviaria como eje vertebrador del transporte de mercancías en Europa, o a analizar la situación laboral en España en materia de productividad y políticas de conciliación de vida laboral y familiar; tras la reciente aprobación del anteproyecto de Ley de Igualdad. ■

Directora:
Mònica Clivillé

Redacción, Administración y Publicidad:
Vía Laietana, 32-34
Tel. 93 484 12 00
Fax 93 484 12 30

Depósito legal:
B-3075-1958-ISSN:02012-0607

Impresión, diseño y maquetación:
Artyplan

FOMENTO no comparte necesariamente las opiniones expresadas en los artículos a no ser que vayan avaladas por los órganos de gobierno de Fomento

Precio de suscripción anual: 30 €



**La seva empresa
necessita finançament?**

Multilínia Finançament Empresa

**Moltes solucions,
tan sols una signatura**



BANKINTER

<http://empresas.ebankinter.com>

93 374 24 48

Plena seguridad a los consumidores

El pasado 22 de marzo, el Senado aprobó por unanimidad la moción presentada por Convergència i Unió, en la que se insta a la Administración a efectuar un mayor control sobre los productos y mercancías importadas que no cumplan con los requisitos de sanidad, seguridad y calidad industrial fijadas por la Unión Europea. Unas recomendaciones en las que, por primera vez, el importador se presenta como el responsable civil y penal de los posibles daños que estos productos puedan ocasionar.

La creciente internacionalización y apertura económicas han propiciado un rápido crecimiento del comercio mundial y un incremento de la entrada en Europa de productos manufacturados o transformados procedentes de terceros países.

La Unión Europea, para permitir la comercialización de productos industriales manufacturados fuera de sus fronteras, exige el cumplimiento de determinados requisitos relacionados con aspectos esenciales como la protección de la salud de los consumidores y la seguridad y calidad industrial del producto. Los encargados de realizar estos controles son las respectivas aduanas de los estados miembros de la Unión.

A pesar de que existe una normativa comunitaria sobre las reglamentaciones técnicas y normas de calidad y seguridad para una serie de productos manufacturados, lo cierto es que en determinados países europeos se aplican controles adicionales basados en reglamentaciones de carácter estatal en el momento de su importación.

En ocasiones, los requisitos adicionales que se solicitan se refieren a la necesaria normalización de los productos importados. En estos casos si los productos no cuentan con una certificación no pueden ser importados. Asimismo, otros productos deben probar de manera fehaciente el cumplimiento de las normas especificadas en los textos reglamentarios, en ámbitos como el etiquetaje, la pre-

sentación, los niveles sonoros, o de resistencia al fuego, entre otros muchos aspectos.

Ante la creciente importación de productos industriales de otras partes de mundo, y muy especialmente de China, y dada la experiencia de los productos importados inspeccionados por el Departamento de Comercio de la Generalitat, en los que centenares de miles de los mismos no cumplían los requisitos de seguridad exigidos, poniendo en peligro la seguridad de nuestros ciudadanos, retirándose también centenares de miles de productos peligrosos y tóxicos, conteniendo incluso sustancias cancerígenas o cuyo uso podría poner en peligro la vida de los usuarios, se hace imperativo que –por parte de las aduanas españolas– se extremen los controles de los bienes importados, al objeto de garantizar a los consumidores el cumplimiento de la normativa comunitaria y española sobre seguridad y calidad industrial.

Es cierto que con esta medida no se agotan las medidas necesarias para cubrir satisfactoriamente los objetivos citados para garantizar el uso de productos importados con las mismas garantías sanitarias, de seguridad y calidad industrial que se exigen a los productos manufacturados o comercializados en el seno de la Unión Europea. Por ello debe asegurarse que todas las aduanas de la Unión controlarán con eficacia y rigor los correspondientes controles. El gobierno español es corresponsable de ello, no puede olvidarse



Carles A. Gasòliba
Senador de CiU por Barcelona.
Presidente de la Comisión
de Economía y Hacienda
del Senado

que el gobierno español participa en el Consejo de Ministros de Comercio, así como de Industria y también Consumo de la Unión Europea, y que el Consejo tiene además la responsabilidad para que la Comisión Europea aplique las correspondientes competencias comunitarias en estos campos con todo rigor y eficacia. No cabe escudarse en la tan manida excusa de “esto incumbe a Bruselas”: el gobierno español es responsable también del buen funcionamiento de “Bruselas”.

La experiencia muestra además la dilución grave de responsabilidades en la aplica-

Es necesario que las aduanas españolas extremen los controles de los bienes importados para garantizar la salud de los consumidores

ción de la normativa actual. Por ello debe promoverse una serie de modificaciones para que los importadores asuman las mismas, incluyendo aquellas cuyo

cumplimiento conlleve responsabilidades penales. También en defensa de los consumidores y de la información a que tienen derecho, deben conocerse las condiciones en que han sido manufacturados los productos importados que utilizan, extremo éste que ha sido recomendado por el Parlamento Europeo, al que deben añadirse otras recomendaciones aprobadas por el mismo –en base al informe Lucas– sobre las relaciones comerciales con China, en las que se destaca la especial responsabilidad de los estados miembro de la Unión para el estricto cumplimiento de las normas y acuerdos comerciales con los países terceros de Unión, incluyendo los temas de etiquetaje al mismo nivel y exigencia que las que se aplican en ésta. Es decir: el conocimiento del país de origen y en definitiva todos aquellos extremos que garantizan la información y seguridad en el uso de los productos a que tiene derecho el consumidor en la Unión, aspectos a los que debe añadirse el eliminar una competencia desleal a los productores instalados en la Unión que la padecen en este y otros ámbitos como los de la piratería, constituyendo todo ello un auténtico cáncer en

la economía europea y gravísimas consecuencias en la creación de empleo.

Este marco determina la necesidad de una serie de actuaciones bajo la responsabilidad del gobierno español, que deberá contar también con la colaboración de las correspondientes administraciones autonómicas y de las instituciones de la Unión, en función de sus correspondientes competencias. Tales actuaciones pueden sintetizarse en los siguientes puntos:

- Establecer mayores controles en las aduanas españolas para garantizar la sanidad, la seguridad y calidad industrial de los productos importados, con un cumplimiento muy estricto de la normativa comunitaria y española, con el fin de proteger la salud de los consumidores y la seguridad del producto en igualdad de condiciones que con los productos comunitarios.
- Asegurar una intervención diligente y rigurosa de la autoridad de vigilancia de mercado competente, antes de dar el correspondiente dictamen favorable para poder proceder al levantamiento de la mercancía por parte de la autoridad aduanera.
- El desarrollo y aplicación urgente de la iniciativa anunciada por el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio de extender las actuales competencias del SOIVRE para asegurar un control reforzado sobre los productos importados. Para ello el Ministerio, de acuerdo con los sectores más afectados y las comunidades autónomas, deberá definir una relación de productos sensibles para los que fuera necesaria una mayor intensidad en los controles e inspección en las aduanas españolas, ampliando las actuales funciones y medios disponibles.
- Alertar a las comunidades autónomas, como administraciones responsables de vigilancia de mercado y a las autoridades comunitarias respecto a aquellos productos sensibles que hayan sido importados a través de aduanas comunitarias de otros estados miembros y que, de acuerdo con la in-

formación sectorial y de las administraciones competentes, pudieran incumplir normativas de tipo sanitario, de seguridad o de calidad.

- Intervenir y defender enérgicamente, en el Consejo de Ministros de Comercio de la Unión Europea, que el control de las importaciones y el cumplimiento de las normativas comunitarias, sea riguroso y eficaz en todas las fronteras de la Unión Europea incluyendo, como recomienda el Parlamento Europeo, la introducción del etiquetado europeo que señale el país de origen.
- Establecer una normativa específica relativa a la responsabilidad civil y penal del im-

portador derivada del incumplimiento de los requisitos en materia de sanidad, seguridad y calidad industrial de los productos importados.

- Promover la adopción de medidas en el seno de la Unión Europea con objeto de establecer el origen y recorrido de los productos importados e incrementar la información que se suministra a los consumidores sobre las condiciones sociales, laborales, medio ambientales, principalmente, en las que han sido manufacturados los mismos en los países de origen. ■

Debemos incidir y defender que el control de las importaciones y el cumplimiento de la normativa sea riguroso y eficaz en todas las fronteras de la UE



Generalitat de Catalunya
Consorti per a la Formació
Contínua de Catalunya

UNIÓ EUROPEA

Fons Social Europeu



CURSOS SUBVENCIONATS PEL CONSORCI PER A LA FORMACIÓ CONTÍNUA DE CATALUNYA I EL FONS SOCIAL EUROPEU PER A TREBALLADORS EN RÈGIM GENERAL I AUTÒNOMS

CURSOS PRESENCIALS / Juny de 2006

Hores	Cursos	Hores	Cursos
90	Windows: Word-Excel	90	Gestió de Recursos Humans
60	Excel	60	Nòmines i Seguretat Social I
60	Internet disseny de pàgines web	60	Nòmines i Seguretat Social II
60	Acces introducció	60	Comunicació interpersonal
60	Acces avançat	60	Com parlar en públic
60	Ofimàtica	60	Intel·ligència emocional
60	Macromedia Flash MX	60	Direcció i conducció d' equips de treball
60	Llenguatge SQL i bases de dades relacionals	60	Desenvolupament d'habilitats directives
60	Programació orientada a objectes amb Java	60	Desenvolupament personal
60	Adobe Photoshop	60	Tècniques de negociació
60	Disseny de pàgines web amb Macromèdia Dreamweaver	60	Gestió medioambiental
90	Sistema fiscal-impòstos	28	Gestió de la innovació de la empresa
60	Comptabilitat general bàsica	60	Anglès
60	Comptabilitat avançada	60	Alemany
60	Comptabilitat general bàsica informatitzada	60	Escortes Privats

Informació i inscripcions:

Foment del Treball Nacional
Via Laietana, 32 entresol, Barcelona
Tel: 93.484.12.32/ 902.521.232
formacio@foment.com
www.foment.com


Foment
del Treball Nacional
Centre de Formació



GRANDES VENTAJAS PARA SU EMPRESA

PARA SU TRANQUILIDAD INVIERTA EN LA SALUD DE SU EMPRESA

Estas son algunas de las ventajas que una asistencia sanitaria de calidad aporta a la empresa:

Importantes ventajas fiscales.
Prevención del absentismo.
Mejora de la imagen del trabajador hacia la compañía.

A todos los socios de **Foment del Treball**

Gracias al convenio de colaboración firmado entre Foment el Treball y Grupo Sanitas, pertenecer a **Foment del Treball** le permite ahora contratar nuestros productos en unas condiciones muy ventajosas.

SANITAS MULTI

Es el seguro de asistencia sanitaria que se adapta a sus necesidades con más de 20.000 profesionales y 520 centros médicos privados para garantizarle un servicio integral.

SANITAS MUNDI

Es el seguro mixto de reembolso que da acceso al cuadro médico de Sanitas en España y a los mejores especialistas en el resto del mundo, para que, esté donde esté, cuente con el servicio médico más completo.

SANITAS EXTERIOR

Es un producto personalizado para empresas que da cobertura sanitaria a sus expatriados, con cobertura nacional e internacional. Acorde a las necesidades de cada empresa y sus empleados, los asegurados tienen acceso a:

- cobertura 100% en España a través del cuadro de Sanitas
- cobertura 100% en el extranjero a través del cuadro de Bupa
- 100% de reembolso en cualquier hospital o centro médico en el extranjero distinto de la red de BUPA

Vislumbres de la reforma del Impuesto sobre la Renta y del Impuesto sobre Sociedades

El Proyecto de Ley de la nueva Reforma del IRPF y del Impuesto sobre Sociedades aprobado hace unos meses por el Congreso de los Diputados, ha abierto el debate fiscal en nuestro país. La reforma, que previsiblemente entrará en vigor el 1 de enero del 2007, contiene aspectos positivos en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, mientras que en el Impuesto sobre Sociedades se desaprovecha la oportunidad de adaptarlo a las necesidades de la economía española atendiendo a la competitividad.

“Cuando comparamos nuestro impuesto sobre la Renta de las Persona Físicas con la media europea, estamos con la media por abajo. Cuando comparamos la fiscalidad de las empresas, estamos en la parte más alta. Una rebaja de las empresas generará más ahorro e inversión, más productividad y más empleo, es dar más capacidad de competir.” Así de gráfica y directa es la visión que transmite el vicepresidente segundo del Gobierno y Ministro de Economía y Hacienda, Pedro Solbes en una reciente entrevista publicada en un prestigioso diario el pasado 12 de marzo.

Aunque nuestras autoridades económicas han definido como una reforma moderada la propuesta del nuevo Impuesto sobre la Renta de las Persona Físicas y de más profunda la del Impuesto sobre Sociedades, la verdad es que el Proyecto de Ley aprobado en el Consejo de Ministros del pasado 10 de febrero vendrá, sin duda, a catalizar el debate fiscal a lo largo de los meses que quedan del año, coincidiendo con su trámite parlamentario. La entrada en vigor de la reforma está prevista a partir del 1 de enero de 2007, aunque contiene efectos transitorios, en determinadas situaciones, a partir del 20 de enero pasado. Hay que recordar que también se proponen modificar parcialmente el Impuesto sobre la Renta de no Residentes y sobre el

Patrimonio, junto con otro Proyecto de Ley de Medidas para la Prevención del Fraude Fiscal. Todos los actores implicados nos advierten que el debate parlamentario va a producir “retoques” importantes, y muchos somos los que esperamos que especialmente se materialicen en mejoras sustanciales y claras en relación al Impuesto sobre Sociedades, por las razones que apuntamos posteriormente.

El intenso debate que ha suscitado tanto el Anteproyecto como el Proyecto actual es lógico y resultaba esperado, puesto que ambas figuras tributarias representan 81.308 millones de euros, ni más ni menos que un 53 % del conjunto de ingresos de las principales figuras tributarias del Estado y vienen a coincidir en un intenso debate sobre estas cuestiones en el conjunto de países de la Unión. Ver la importancia relativa y absoluta de estas figuras en tabla nº 1.

Los objetivos formales de esta reforma han sido claramente explicitados. La recuperación de la equidad en el tratamiento fiscal de todos los contribuyentes; la simplificación de los impuestos, la rebaja de la carga fiscal para las rentas salariales medias y bajas, y el aumento de la productividad y el crecimiento económico, constituyen sin duda propósitos encomiables. No obstante, no debemos olvidar ciertos condicionantes



Valentí Pich Rosell
 Presidente del Registro
 Economistas Asesores Fiscales
 (REAF) del Consejo General
 de Colegios de Economistas
 de España

que enmarcan estos objetivos, como son la necesidad de reconducir ciertos aspectos técnicos que han introducido disfunciones no deseadas, por ejemplo la desaparición de las llamadas sociedades patrimoniales; el compromiso electoral transcrito en el programa electoral del equipo gobernante, y que todo ello se haga sin afectar sensiblemente a las arcas de la administración central. Sin duda es una difícil ecuación con muchas variables.

Existe un consenso generalizado sobre el estado de la economía española, una economía que sigue creciendo vigorosamente, con

El debate parlamentario va a producir "retoques" importantes, y muchos somos los que esperamos que especialmente se materialicen en mejoras substanciales y claras en relación al Impuesto de Sociedades

firmeza, pero que inquieta crecientemente el modelo de crecimiento posiblemente "cortoplacista" y que compite con decreciente fortuna en los escenarios internacionales. Ante esta situa-

ción, nuestras administraciones disponen de algunos recursos para parar e intentar invertir el proceso, es por ello que el factor fiscal ha venido a alentar una demanda creciente de reducción de tipos nominales y reales que soportan nuestras empresas. Y ante esta situación, y aunque nos encontramos en el ciclo alto de recaudación impositiva, resulta paradójico y desalentador plantearse una reforma del Impuesto sobre Sociedades que no afecte a la recaudación del mismo, por mucho que se haya calificado de "prudente". Ver la tabla nº 2, el comparativo de tipos de impuesto de sociedades con el resto de países de la Unión Europea y la tabla nº 3 los beneficios fiscales.

ASPECTOS TÉCNICOS Y FORMALES ESENCIALES

Veamos cuales son las novedades esenciales de esta reforma con indicación de los cambios introducidos en el Proyecto (de 10 de marzo) y Anteproyecto (10 de enero), para el conjunto de las figuras tributarias que se pretenden reformar.

RESPECTO AL IMPUESTO DE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS

1. Características generales de la reforma

Ha sorprendido que es de más calado del que se había anunciado.

Aunque se respeta la estructura de la ley anterior y muchos artículos se transcriben idénticos, sin embargo, se pasa a un impuesto claramente dual.

2. Dividendos

Exentos los primeros 1.000 euros.

No dan derecho a la deducción por doble imposición.

El cambio beneficia a las rentas más altas (a todos los contribuyentes que se encuentran en el marginal máximo) y a parte de los que su marginal es del 37%, perjudicando claramente a las rentas bajas que tenían desimposición.

3. Plusvalías

Se gravarán todas al 18% cualquiera que sea su período de generación.

Régimen transitorio de bienes adquiridos antes de 31-12-94: en los elementos transmitidos después del 20-01-06 habrá que distribuir linealmente la plusvalía. La generada hasta dicha fecha se reducirá conforme a los coeficientes de abatimiento actuales y la generada con posterioridad tributará al 18% si la transmisión se produjo en 2007 y siguientes o, suponemos, al 15% si se produjo en 2006. Existe un sistema especial para ventas de acciones y participaciones en Instituciones de Inversión Colectiva (IIC), utilizando como referencia el valor según el Impuesto sobre el Patrimonio (IP) a 31-12-06.

Conclusión: si se tiene un elemento con plusvalías latentes que han ganado la reducción total de las mismas y se piensa vender, cada día que pase se pagará algo más y si vendemos en 2007 en lugar de en 2006, la parte que tenga que tributar lo hará al 18 en lugar de al 15%.

Para plusvalías latentes de bienes adquiridos después de 31-12-94, con más de un año en nuestro patrimonio, la diferencia de venderlos en 2006 o 2007 es que pague al 15 o al 18% respectivamente.

4. Tributación del ahorro

Todo el ahorro a corto y largo plazo con excepción de la previsión paga al 18%, lo que implica el replanteamiento global de los productos financieros a partir de 2007.

Existen regímenes transitorios.

5. Planes de Pensiones, mutualidades, etc.

Les sale un competidor: los Planes individuales de ahorro sistemático, en los que se aporta un máximo de 8.000 euros/año sin reducción de base (no tienen incentivo a la entrada), unas aportaciones totales máximas de 240.000 euros y sólo se puede percibir la prestación por jubilación o invalidez como renta vitalicia, estando exentos los rendimientos que se ponen de manifiesto en la constitución de dicha renta (incentivo a la salida).

Se elimina la reducción del 40 por 100 cuando se rescatan los planes de pensiones en forma de capital.

Cambia el funcionamiento de los planes de pensiones: la aportación máxima anual reducible de la base será la menor de 8.000 euros/año. Esta cifra aumenta hasta los 10.000 euros/año si el contribuyente, aportante del plan de pensiones, tiene más de 50 años, o el 30% de los rendimientos de trabajo más actividades, porcentajes que aumenta hasta un 50% si se cuenta con más de 52 años (los planes de discapacitados y deportistas siguen teniendo los límites de ahora), sumando las aportaciones, en su caso, de la empresa promotora, sin que la prestación se beneficie fiscalmente, con el agravante de que se debe rescatar como renta vitalicia y, si se hace como capital, hay que hacer complementarias de todos los ejercicios reponiendo todas las reducciones. En caso de fallecimiento sí se puede percibir la prestación por los beneficiarios en forma de capital.

La intención es clara: primar la previsión social con el fin de complementar las pensiones públicas, aunque nos tememos que el mercado puede no acoger bien la modificación.

El régimen transitorio parece respetuoso con los derechos adquiridos, permitiendo,

incluso, unas aportaciones decrecientes, hasta 2011, por el sistema aún vigente.

El cambio de rumbo es radical, cosa que no parece muy razonable cuando estamos ante un producto bastante utilizado y consolidado.

6. Tratamiento de la familia

Se ha encontrado una solución muy “ingeniosa” para beneficiar por igual a todos los tramos de renta sin que se deje de visualizar la parte de renta que no tributa por destinarse a necesidades personales y familiares.

Las modificaciones, en principio, parece que dejan pocos perjudicados.

La tributación conjunta en familias tradicionales y en monoparentales permanece igual cuantitativamente.

7. Vivienda

Se respetan los derechos adquiridos para adquirentes de vivienda antes de 20-01-06.

La modificación estriba en la supresión de tipos incrementados para adquisiciones financiadas, 25% los 2 primeros años sobre 4.507 euros y 20% en los siguientes para el mismo importe.

No se suprimen estos tipos incrementados para la adecuación de vivienda para discapacitados.

8. Arrendamiento de vivienda

El arrendamiento de inmuebles en general queda exactamente igual.

El mensaje para los propietarios que arriendan vivienda es claro: se les sigue apoyando fiscalmente con la reducción del 50% de los rendimientos a la hora de integrarlos en la base imponible.

9. Autónomos

A los autónomos “dependientes” se les permite reducir sus rendimientos como a los trabajadores (entre 2.600 y 4.000 euros) en relación inversa a sus rendimientos.

Por el contrario, se prevé una retención del 3% sobre los ingresos, como en el Anteproyecto de la ley de prevención del fraude.

Ambas figuras tributarias representan más de 81.000 millones de euros, un 53% del conjunto de ingresos vía tributos del Estado

Para los límites de ingresos y compras en módulos, 450.000 y 300.000 euros, respectivamente, se tendrán en cuenta las actividades de parientes y entidades en régimen de atribución de las que forme parte el contribuyente.

10. Retenciones

Las retenciones diferentes del trabajo suben de manera generalizada para adecuarse al nuevo tipo del ahorro, del 15 al 18%: rendimientos del capital mobiliario, ganancias procedentes de transmisiones de participaciones en IIC, premios, arrendamiento de inmuebles o derechos de imagen.

RESPECTO AL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES

11. Supresión de Patrimoniales en el IS

Se suprime este régimen especial, con lo que se conseguirá, sin duda, una gran simplificación y un replanteamiento general de la planificación a través de esta figura. Ello obliga a modificar el artículo 4 del IP, clave para la tributación de la empresa familiar.

12. Reducción de tipo y correlativa reducción paulatina, hasta supresión, de las deducciones en IS

El tipo general del 35 se reducirá en un punto cada año (30%) y el de Empresas calificadas como de Reducida Dimensión desde el 30 al 25% hasta 2011. Las deducciones y bonificaciones se reducen gradualmente, excepto la de doble imposición que se mantendrán como hasta ahora. Por regla general las deducciones se reducirán entre

2007 y 2011 un 20% anual, aunque con algunas excepciones. La deducción por I+D+i se mantiene hasta 2012 con una reducción anual del 3%. Los empresarios podrán optar entre esta deducción o una bonificación del 40% de las cuotas de la Seguridad Social para el personal investigador (Cuadro IV).

13. Respecto Impuesto sobre la Renta de no Residentes

Correlativamente a lo que ocurre en IS, el tipo para los no residentes con establecimiento permanente en España se reduce a punto por año hasta 2011.

El tipo general baja del 25 al 24%.

El tipo de dividendos, intereses y ganancias de participaciones en IIC pasa del 15 al 18%.

El tipo del resto de ganancias patrimoniales pasa del 35 al 18%, cumpliendo con las exigencias de la UE.

La retención que deben practicar los compradores de inmuebles residentes a los vendedores no residentes pasa del 5 al 3%.

MEDIDAS PARA LA PREVENCIÓN DEL FRAUDE FISCAL

13. Normas antiparaíso

Se introducen nuevos conceptos como el de país o territorio de nula tributación y se incorporan nuevas normas antiparaíso, como la presunción de residencia en nuestro país de determinadas entidades radicadas en paraísos fiscales o territorios de nula tributación.

14. Operaciones vinculadas

Se vuelve a la obligación de que sea el contribuyente quien ajuste a valor de merca-

Tabla nº 1

Recaudación del Impuesto sobre Sociedades respecto a los ingresos del Estado
(en millones de euros)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	%
IRPF	35.460	36.766	41.371	44.345	46.453	47.859	52.205	34,59%
IVA	30.735	33.389	34.673	36.913	40.579	43.849	47.602	31,54%
IS	14.636	17.207	17.216	21.431	21.920	24.773	27.901	18,49%
IIEE	15.425	16.056	16.576	17.340	16.853	17.652	18.510	12,26%
Resto	2.989	3.248	3.810	3.826	3.425	3.448	3.506	2,32%
IRNR	723	1.099	906	1.052	948	1.336	1.202	0,80%
Total	99.968	107.765	114.552	124.907	130.178	138.917	150.926	100,00%

Fuente: Memoria Agencia Tributaria 2003 y REAF

Tabla nº 2

Tipos nominales del Impuesto de Sociedades en los países de la Unión

Países	Tipo general
Alemania	26,50%
Austria	34,00%
Bélgica	33,00%
Chipre. Empr. Pública	25,00%
Chipre. Empr. Privadas	10,00%
Dinamarca	30,00%
Eslovenia	25,00%
España	35,00%
Estonia	26,00%
Finlandia	29,00%
Francia	33,33%
Grecia	35,00%
Holanda	29% - 34,5%
Hungría	18,00%
Irlanda	12,50%
Italia	34,00%
Letonia	15,00%
Lituania	15,00%
Luxemburgo	22,00%
Malta	35,00%
Polonia	27,00%
Portugal	30,00%
Reino Unido	30,00%
República Checa	31,00%
República Eslovaca	25,00%
Suecia	28,00%
Tipo Medio	26,82%

Fuente: European Tax Handbook 2003 y REAF

do la valoración de estas operaciones y se obliga a justificar mediante documentación el citado valor.

15. Modificaciones en la Ley General Tributaria

Obligación de aportar periódicamente libros registros, nuevos métodos de valoración para la comprobación de valores y supuestos que excepcionan a la preceptiva audiencia al interesado antes de que la Administración pase el tanto de culpa a la jurisdicción competente.

16. Identificación de los medios de pago

Se obliga a consignar en las escrituras relativas a inmuebles y derechos reales sobre los mismos, la descripción de los medios de pagos empleados cuándo la contraprestación consista, en todo o en parte, en dinero o signo que lo represente.

17. Modificaciones del artículo 108 de la ley del Mercado de Valores

Se añaden cautelas e interpretaciones extraídas, en algunos casos, de la doctrina administrativa.

18. Retención aplicable a contribuyentes que determinan el rendimiento de sus actividades por el método de estimación objetiva

Se establece una retención del 3% en determinados supuestos.

VALORACIÓN

Después de lo expuesto en esta breve y voluntariosa exposición, la valoración global de la reforma emprendida tiene un carácter, a nuestro entender, agridulce.

Respecto al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, se han introducido algunas modificaciones técnicas que consideramos positivas y razonables, al tiempo que se plantea un

reducción de la presión fiscal razonable atendiendo a los condicionantes de partida que fijan unos costes máximos a las arcas públicas. También hay que valorar positivamente la valentía con que se aborda la configuración en la práctica de un impuesto global, diferenciando nítidamente los rendimientos financieros del resto de rendimientos, independientemente de la opinión personal que pueda tener cada uno sobre esta cuestión.

Contrariamente la reforma del Impuesto sobre Sociedades constituye una iniciativa excesivamente prudente, que no viene a cubrir ni las expectativas creadas ni constituye ningún elemento que venga a fomentar iniciativas tendentes a mejorar la competitividad de nuestras empresas ni la atracción o mantenimiento de las inversiones empresariales. Independientemente que podría resultar conveniente una poda en la maraña de beneficios y regímenes especiales combinado con una reducción de tipos, una reducción

La reforma del Impuesto de Sociedades constituye una iniciativa excesivamente prudente, que no viene a cubrir las expectativas creadas ni constituye ningún elemento que venga a fomentar iniciativas tendentes a mejorar la competitividad

En el IRPF se han introducido algunas modificaciones técnicas positivas, al tiempo que se plantea una reducción de la presión fiscal razonable

escalonada del tipo impositivo y la desaparición del beneficio fiscal o la reinversión de beneficios extraordinarios constituyen hechos claramente desalentadores, y está por ver si el tipo efectivo de las empresas más responsables, en lo que hace referencia a la política de reinversión y planteamientos a largo plazo verá reducida o no la presión fiscal efectiva por este impuesto.

Para concluir, en lo que hace referencia a lo previsto en el Impuesto sobre el Patrimonio, tan sólo se ha corregido técnicamente el

articulado para adaptarlo a la supresión del régimen de sociedades patrimoniales, a la hora de tener en cuenta los requisitos para aplicar la exención por los bienes y derechos de las personas físicas y, finalmente, se limitan los beneficios fiscales de las sociedades que pertenecen a un holding y que poseen SICAV u otros activos no productivos. Por último, destacar que se ha perdido una gran oportunidad para modificar los tipos de gravamen de este Impuesto y ajustarlo más a la realidad económica de hoy, sin perjuicio de la capacidad normativa por parte de las Comunidades Autónomas que podrán hacer uso de esta competencia normativa. ■

Tabla nº 3
(en millones de euros)

Beneficios Fiscales	Importe
Reinversión de beneficios extraordinarios	1.253.040
Reserva para inversiones en Canarias	681.050
Tipo especial pymes	558.690
Saldos pendientes de incentivos a la inversión de ejerc. Ante	286.640
Restantes tipos especiales	273.540
Gastos en I + D + i	215.550
Empresas exportadoras	200.820
Inversiones en Canarias	135.500
Exportadores de producciones cinematográficas, audiovisuales	88.430
Libertad de amortización y amortizaciones especiales	77.340
Fórum Universal de las Cultura Barcelona 2004	71.250
Inversiones para protección del medio ambiente	53.870
Venta de bienes corporales en Canarias	40.120
Cooperativas especialmente protegidas	32.620
Entidades que operan en Ceuta y Melilla	29.860
Aportaciones a planes de pensiones	29.790
Tipo especial sociedades de inversión	26.280
Formación profesional	25.290
Implantación empresas en el extranjero	20.050
Empresas navieras de Canarias	19.960
Creación de empleo para minusválidos	17.350
Año Santo Jacobeo 2004	16.490
Operaciones financieras	13.550
Producciones cinematográficas	12.210
Patrimonio Histórico	11.200
Donativos	10.510
Determinadas ayudas e indemnizaciones públicas	9.660
Nuevas tecnologías de la información y comunicaciones	5.600
Edición de libros	2.640
Vehículos de transporte por carretera	1.520
Suma	4.220.420

Fuente: Presupuestos Generales del Estado para 2005 y REAF

La reforma mercantil y el nuevo Plan General de Contabilidad¹

La implantación de las Normas Internacionales de Contabilidad/Normas Internacionales de Información Financiera, más conocidas como las NIC/NIIF, han supuesto un cambio importante en el reflejo contable de la actividad económica de las empresas españolas. El hecho que una misma empresa pudiera tener un beneficio diferente según el país donde reportara el resultado, y después de los escándalos contables de Enron o Worldcom en Estados Unidos, y de Parmalat en Italia, la contabilidad ha perdido su credibilidad, que –con la legislación contable actual– se pretende volver a recuperar. En el presente artículo se explica de manera clara y detallada cómo aplicar las NIC/NIIF y recuperar la confianza en las cuentas.

LA NECESIDAD DE LA REFORMA CONTABLE

No hay duda de que la credibilidad actual de la normativa contable está en cuestión. Como muestra, se puede mencionar un estudio reciente de Price Waterhouse Coopers que pone de manifiesto que sólo el 20% de analistas, inversores y ejecutivos considera que la información preparada de acuerdo con las normas contables actuales es muy útil para conocer la imagen fiel de las empresas.

Entre las principales deficiencias de la normativa contable cabe destacar las siguientes:

Diferencias contables internacionales: Las normas contables cambian mucho en función del país del que se trate. Esto explica que una misma transacción pueda tener un impacto diferente en las cuentas. Por ejemplo, los inmuebles en Alemania se valoran a precio de adquisición, menos las amortizaciones correspondientes. En España, cuando se aprueban leyes de actualización, los inmuebles se pueden actualizar. En cambio, en Holanda, está permitido valorar los inmuebles a precio de mercado.

Maquillajes contables: Otro de los problemas que presenta la normativa contable es que permite un margen muy amplio para la denominada contabilidad creativa. Este tipo de maquillaje se hace para conseguir que las cuentas reflejen lo que interesa a los directivos y administradores. De esta manera no se informa de la realidad y se engaña a los usuarios de las cuentas.

Otros problemas contables se originan por el hecho de que algunos elementos del activo no se incluyen en el balance, como determinados activos intangibles, por ejemplo. Y otros elementos, como los inmuebles, se valoran a precio de adquisición, lo que está muy alejado de la realidad.

Este tipo de problemas ha motivado la necesidad de que las normas contables se estén revisando en la mayoría de países.

EL PROCESO DE ARMONIZACIÓN CONTABLE

El proceso de armonización contable ya hace décadas que se inició en Europa. De hecho, se inició con la Cuarta Directiva de 1978, sobre las cuentas anuales, y la Séptima Direc-



Oriol Amat
Catedrático de la UPF
Vicepresidente de ACCID

1. Una versión previa de este trabajo ha sido publicada por el Auditor en el primer trimestre de 2006.

tiva de 1983, dedicada a las cuentas consolidadas. España se sumó al proceso armonizador en el año 1989 con la reforma del Código de Comercio y de la Ley de Sociedades Anónimas; así como con el Plan General de Contabilidad de 1990 y las Normas para la Formulación de Cuentas Anuales Consolidadas de 1991.

En el año 2002, la UE dio otro paso importante con el Reglamento 1606/2002 de aplicación de las Normas Internacionales de Contabilidad. De acuerdo con este Reglamento, estas normas deben ser aplicadas por las sociedades con valores admitidos a cotización oficial en bolsa de cualquier estado miembro y que elaboren cuentas consolidadas en los ejercicios que empezaron a partir del 1 de enero de 2005 .

En España, en el año 2002 se publicó el Libro Blanco para la reforma contable con recomendaciones para contribuir a la armonización internacional y también para poner al día la normativa de áreas tan importantes como los instrumentos financieros, las combinaciones de negocio, los pagos con instrumentos de capital, y las pensiones, entre otros temas. Poco después la Ley 62/2003 de medidas fiscales, administrativas y de orden social incluyó la obligación para los ejercicios que empiecen a partir del 1 de enero de 2005 de formular de acuerdo con NIC/NIIF las cuentas consolidadas si alguna de las sociedades del grupo ha emitido valores cotizados en bolsa de cualquier sido miembro. Para el resto de sociedades la aplicación de NIC/NIIF a las cuentas consolidadas es voluntaria, aunque si se opta por aplicar las NIC/NIIF ya se deberán aplicar siempre en el futuro.

En cambio, para las cuentas individuales se decidió que se aplique la normativa española, aun cuando esta tendrá que estar en sintonía con las NIC/NIIF adoptadas por la UE. Como consecuencia de ello, se hace ne-

cesario reformar de nuevo la legislación mercantil y contable española.

REFORMA DE LA LEGISLACIÓN MERCANTIL ESPAÑOLA

La mencionada Ley 62/2003, aparte de la implantación obligatoria de NIC/NIIF, supuso un inicio de la reforma contable, especialmente en lo que hace referencia a determinados aspectos de la contabilidad de grupos. En el momento de escribir este artículo, el Anteproyecto de Ley, de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional en base a la normativa de la UE, ya ha pasado el trámite de audiencia pública y se espera que la Ley se apruebe en breve. La filosofía seguida es introducir cambios con objeto de que la normativa española recoja todo aquello que sea obligatorio en los reglamentos comunitarios:

Principios contables: se suprime el carácter preferente del principio de prudencia.

Valor razonable: Se regula la aplicación del valor razonable, pero sólo para los instrumentos financieros, ya sean activos o pasivos financieros. Esta limitación es importante, puesto que en los últimos años había despertado muchas expectativas la posibilidad de aplicar el valor razonable a los inmuebles, posibilidad que ya ha quedado descartada. El valor razonable se calcula con referencia a un valor de mercado fiable. Cuando no se pueda obtener este valor de mercado, se utilizarán modelos y técnicas de valoración que sean fiables. Si estos modelos no son fiables se valorarán por el precio de adquisición. Las variaciones de valor originadas por la aplicación del criterio del valor razonable se imputarán a la cuenta de pérdidas y ganancias. De todas maneras, cuando se trate de activos financieros disponibles para la venta, o de un instrumento de cobertura en el que esté permitido no registrarlo en la cuenta de pérdidas y ganancias, las variaciones de valor se incluirán directamente en el balance.

La normativa contable actual permite un margen muy amplio para la denominada "contabilidad creativa"

Dos tipos de resultados: De lo anterior se desprende que la empresa tendrá dos tipos de resultados: los que se originan en la cuenta de pérdidas y ganancias, que serán la mayor parte de los resultados; y los que se imputan directamente en las cuentas de reservas del balance. Estos últimos están relacionados con la aplicación del valor razonable a los activos financieros disponibles para la venta o a determinados instrumentos de cobertura.

Fondo de comercio: no se amortiza, sino que al cierre del ejercicio se contabilizará por su coste, menos cualquier pérdida por deterioro de valor acumulada. Para calcular esta posible pérdida por deterioro se deberán determinar el valor de la filial de la que se dispone de acciones.

Estas pérdidas tienen el carácter de irreversibles. Por otra parte, desaparece la prohibición de repartir beneficios o reservas mientras no quede amortizado el fondo de comercio, a menos que se cuente con reservas disponibles por el mismo importe. De todas maneras se introduce una restricción al reparto de beneficios relacionada con el fondo de comercio, estableciendo la obligación de dotar sistemáticamente una reserva indisponible por la cuantía de la potencial amortización que se habría practicado por este activo.

Cuentas anuales: comprenden además del balance, la cuenta de pérdidas y ganancias y la memoria, el estado de cambios en el patrimonio limpio (ECPN) y el estado de flujos de efectivo (EFE). Por lo tanto, desaparece el cuadro de financiación. El EFE no será obligatorio para las empresas que puedan formular el balance y memoria abreviados. En el ECPN se recogerá el registro de ciertos ingresos ocasionados por variaciones de valor derivadas de la aplicación del criterio del valor razonable que revertirán a la cuenta de pérdidas y ganancias cuando se produzca la baja, deterioro o venta. El ECPN incluye además del resultado del ejercicio, las variaciones por cambios en criterios contables, las

correcciones de errores, y otros ajustes y variaciones de valor.

Límites para la formulación del balance abreviado: Pueden formular balance abreviado las sociedades que durante dos ejercicios consecutivos reúnan, a la fecha de cierre de cada uno de ellos, al menos dos de las circunstancias siguientes:

- Que el total de partidas de activo no supere los 2,5 millones de euros.
- Que el importe neto de la cifra de negocios no supere los 5 millones de euros.
- Que el número medio de trabajadores empleados durante el ejercicio no sea superior a 50.

Límites para la formulación de la cuenta de pérdidas y ganancias abreviado: Pueden formular cuenta de pérdidas y ganancias abreviada las sociedades que durante dos ejercicios consecutivos reúnan, a la fecha de cierre de cada uno de ellos, al menos dos de las circunstancias siguientes:

- Que el total de partidas de activo no supere los 10 millones de euros.
- Que el importe neto de la cifra de negocios no supere los 20 millones de euros.
- Que el número medio de trabajadores empleados durante el ejercicio no sea superior a 250.

Estos límites continuarán siendo los límites por debajo de los cuales los grupos no cotizados estarán exentos de formular cuentas consolidadas.

Régimen Simplificado de Contabilidad: se deroga dada la escasa utilización que se está haciendo del mismo.

Consolidación de cuentas: en la Ley 62/2003 se amplió el concepto de grupo. El actual anteproyecto introduce algunos retoques. Con estos, el concepto de grupo se extiende a los casos en que la unidad de decisión se pone de manifiesto por la actuación coordinada de varias sociedades controladas por una o varias personas físicas o jurídicas, que actúen

El Plan General de Contabilidad tendrá muchas menos alternativas contables, que es precisamente la principal debilidad de las NIC/NIFF

en concierto, y que no están obligadas a consolidar en virtud de la normativa actual. En estos grupos en que no se puede identificar una sociedad dominante (grupos “horizontales”) la obligación recae en la sociedad con activo más grande a la fecha de la primera

La adopción de un sistema dual (NIC/NIFF y PGC) hace prever que los problemas de falta de comparabilidad subsistirán en el futuro

consolidación. La obligación de consolidar grupos horizontales se extiende a las sociedades domiciliadas en España, sin perjuicio de incluir todas las dependientes de éstas.

A lo largo de los últimos meses ha dado mucho que hablar el concepto de unidad de decisión. El problema está en que se trata de un concepto genérico que no se ha definido de manera concreta y, por lo tanto, puede dar lugar a interpretaciones diversas. Hasta ahora, una sociedad, se califica como dominante, si es socia de otra sociedad, que se calificará como dependiente, si se encuentra en relación con esta en alguna de las situaciones siguientes:

- Posea la mayoría de los derechos de voto.
- Tenga la facultad de nombrar o destituir a la mayoría del miembros del consejo de administración.
- Pueda disponer, en virtud de acuerdos celebrados con otros socios, de la mayoría de los derechos de voto.
- Haya nombrado exclusivamente con sus votos a la mayoría de los miembros del órgano de administración, que ejerzan su cargo en el momento en que se deba formular las cuentas consolidadas y durante los dos ejercicios inmediatamente anteriores.

En la Ley 62/2003 se añadieron nuevas presunciones de la existencia de unidad de decisión:

- Cuando una o varias sociedades se encuentren en dirección única.
- Cuando la mayoría de los miembros del órgano de administración de la so-

iedad dominada sean miembros del órgano de administración o altos directivos de la sociedad dominante o de otra dominada por esta.

Más recientemente, en una consulta publicada en el Boletín Oficial del ICAC, núm. 62, se aclara otro supuesto que también debe considerarse como unidad de decisión:

- Cuando un conjunto de empresas tenga los mismos accionistas personas físicas, aunque no pertenezcan a su órgano de administración. En este caso no es necesario que haya participación de una sociedad en otra.

Todo y las presunciones mencionadas, como decíamos en el principio de este apartado, la indefinición que rodea al concepto de unidad de decisión está generando muchas incógnitas.

EL NUEVO PLAN GENERAL DE CONTABILIDAD

En estos momentos también está bastante adelantada la reforma del Plan General de Contabilidad (PGC). El ICAC ya ha creó el 11 de julio de 2005 el grupo de trabajo encargado de redactar el nuevo PGC y el pasado 11 de septiembre también se crearon los diferentes subgrupos que han de estudiar las diferentes materias y redactar los correspondientes borradores. En el grupo y subgrupos de trabajo hay representantes de la Administración, del mundo universitario, de las corporaciones profesionales, de las asociaciones de contabilidad y de la comunidad empresarial.

A finales del 2005, los diferentes subgrupos de trabajo ya habían finalizado la redacción del borrador de las diferentes partes del PGC. En los próximos meses se prevé que ya haya una primera versión muy próxima a la versión definitiva del nuevo PGC. Dado que el nuevo PGC todavía no está aprobado, sólo trataremos de hacer previsiones sobre cómo puede quedar su contenido final. La reforma que se está haciendo se espera que siga las pautas siguientes:

- Se deberán incluir todas aquellas disposiciones que son obligatorias de acuerdo con las NIC. Por ejemplo, pasan a ser obligatorios:
 - marco conceptual en el que se detallan los objetivos de la información y las hipótesis básicas que regulan la información financiera,
 - el estado de cambios en el patrimonio limpio (ECPN),
 - el estado de flujos de tesorería (EFE) excepto cuando se pueda formular balance abreviado, como ya se ha indicado,
 - la información segmentada por unidades de negocio y áreas geográficas,
 - se valorarán por el valor razonable los activos financieros y pasivos financieros que formen parte de una cartera de negociación, o sean instrumentos financieros derivados; y los activos financieros que se califiquen como disponibles para la venta,
 - los activos biológicos (productos agrícolas) se valorarán por el valor razonable,
 - las variaciones de valor por aplicación del criterio del valor razonable se imputarán a la cuenta de pérdidas y ganancias. De todas maneras, la variación se incluirá directamente en el patrimonio limpio cuando se trate de un activo financiero disponible para la venta o se trate de un instrumento de cobertura de acuerdo con un sistema de contabilidad de coberturas que permita no registrar en la cuenta de pérdidas y ganancias la totalidad o parte de estas variaciones de valor,
 - consideración como beneficio de las diferencias positivas de cambio no realizadas,
 - tratamiento contable de los planes de pensiones.
- Se eliminan aquellas partes que no están permitidas en las NIC/NIIF. Por ejemplo, se elimina:
 - el cuadro de financiación, que es sustituido con por el estado de flujos de efectivo,
 - la posibilidad de activar el gasto en investigación,
 - el fondo de comercio no se puede amortizar,
 - las existencias no se pueden valorar con el criterio LIFO (último entrar primero salido),
- Se mantienen todas aquellas partes del PGC de 1990 que estén permitidas (o no estén prohibidas) por las NIC/NIIF. Por ejemplo, se mantiene:
 - la posibilidad de activar el gasto en desarrollo,
 - modelos de cuentas anuales. Esta se una parte del PGC que siempre ha contado con una elevada aceptación por parte de los contables, auditores y usuarios de la contabilidad de nuestro país.
- En aquellos apartados en los que NIC/NIIF ofrecen varias alternativas, el PGC optará por alternativa que esté permitida en el plan vigente. De esta manera, en el nuevo PGC habrán muchas menos alternativas que en las NIC/NIIF. Por ejemplo:
 - mientras en las NIC/NIIF los inmuebles se pueden valorar a precio de adquisición o a valor razonable, en el nuevo PGC no se podrá utilizar el criterio del valor razonable.

Dado que el nuevo PGC será de aplicación obligatoria a partir del 1 de enero de 2007, se espera que su aprobación se produzca cuánto antes y a ser posible unos meses antes de finalizar el año 2006 con el fin de poder prepararse con tiempo. Lo ideal sería que se apruebe antes del verano, pero es posible que la aprobación se produzca entre los meses de octubre y diciembre. Esperamos que no se repita el precedente del PGC de 1990, que se aprobó en los últimos días de diciembre de 1990, apenas unos días

Vamos hacia un sistema de convivencia de las NIC/NIIF con el Plan General de Contabilidad

antes del día en que se tenía que aplicar obligatoriamente.

CONCLUSIONES

Aunque la reforma del Código de Comercio y de la Ley de Sociedades Anónimas ya está claro como quedará, todavía no se ha publicado el borrador del nuevo PGC. Como se ha expuesto vamos hacia un sistema en el

La empresa tendrá dos tipos de resultados: los que se originan en la cuenta de pérdidas y ganancias, y los que se imputan directamente en las cuentas de reservas del balance

que convivirán las NIC/NIIF para las cuentas consolidadas de las sociedades cotizadas y el nuevo PGC adaptado a NIC/NIIF de obligado cumplimiento para el resto de las empresas (cuentas individuales y cuentas consolidadas de

los grupos que no tengan sociedades cotizadas). Esto es lo que se conoce como sistema dual. Por lo tanto, a partir de ahora los auditores, los contables y los usuarios de la información contable deberán conocer dos normativas contables (NIC/NIIF y el nuevo PGC), que tendrán muchos puntos de coincidencia pero que no serán idénticas. De hecho, el anteproyecto establece que, en la memoria de las compañías individuales que pertenezcan a grupos que formulen cuentas de acuerdo con NIC/NIIF, deberá incluirse una conciliación entre las cuentas locales y los estados financieros que resultarían de la

aplicación de las NIC/NIIF. Antes de que el ICAC decidiera mantener la obligatoriedad de la normativa contable española, algunas voces se manifestaron en el sentido de que convendría que sólo hubiera una normativa, la que emana del IASB (*International Accounting Standards Board*) organismo emisor de las NIC/NIIF, con el fin de evitar problemas de falta de comparabilidad contable a nivel internacional. Muchos países han decidido que la normativa que adoptarán sus empresas serán las NIC/NIIF y, por tanto han renunciado a disponer de una normativa contable propia. La adopción de un sistema dual hace prever que los problemas de falta de comparabilidad subsistirán en el futuro.

Por otro lado, tal y como se ha indicado el nuevo PGC no permitirá valorar los inmuebles a precio de mercado.

De todas maneras, también hay que destacar diversos aspectos positivos que tendrá el nuevo PGC en comparación con las NIC/NIIF. En primer lugar, el PGC tendrá muchas menos alternativas contables, que es precisamente la principal debilidad de las NIC/NIIF. En segundo lugar, no podemos olvidar que la existencia de un PGC con sus definiciones y modelos de cuentas anuales, es algo muy aceptado por los contables, auditores y usuarios de la contabilidad en nuestro país. ■

Managers' Training Programme (MTP)

¿Qué es MTP?

MTP Managers' Training Programme es un proyecto financiado por el programa TACIS de la Unión Europea. Desde febrero del año 2000 más de 1.700 ejecutivos y jóvenes profesionales de Rusia, Ucrania, Azerbaiján, Kazajistán, Kirguizistán, Moldavia, Mongolia y Uzbekistán han recibido formación en empresas de la Unión Europea.

Proporciona formación en la Unión Europea a ejecutivos de Rusia y de los Nuevos Estados Independientes (NIS)

Candidatos y empresas interesadas
en acogerlos contactar con:



EU Regional Manager: Josep Bertran
Tel: +34 93 48 41 200
Fax +34 93 48 41 230
www.foment.com
www.tacis-mtp.org

Misión Empresarial a Shanghai: cuaderno de bitácora

El crecimiento económico de China continua su imparable senda alcista. Los últimos datos registrados reflejan un incremento del PIB del 10,2% en el primer trimestre del año, y las previsiones de los diferentes organismos internacionales apuntan a incrementos del 9%. Este crecimiento, junto con costes laborales más competitivos y un potencial de más de 1.300 millones de consumidores convierte al tigre asiático en uno de los mercados más atractivos para nuestras empresas. Este artículo nos introduce en el periplo que muchos empresarios han vivido en el arduo trabajo de abrirse camino en nuevos mercados; en este caso con la ayuda de las misiones empresariales.

Después de la lectura de numerosos informes y artículos sobre China y del análisis de las estadísticas sobre su economía, surge la curiosidad de verificar *in situ* si las pinceladas que uno tiene sobre ese cuadro coinciden con la realidad. Una curiosidad, que en mi caso, tuve la oportunidad de materializar participando en una misión empresarial multisectorial a Shanghai. Consciente de que en un país tan extenso como China, la realidad difiere notablemente del campo a las grandes ciudades e, incluso, entre éstas y también con la premisa clara de que “del dicho al hecho hay un trecho”. El viaje me reportó una doble experiencia. Profesionalmente, fue una lección de microeconomía dada por quienes acumulan años de experiencia viajando por el mundo, muestrario en mano, para vender sus productos, sus servicios o su conocimiento. Personalmente, fue mi primer viaje a Asia y, por tanto, el primer contacto con unas costumbres y una mentalidad muy diferentes a las occidentales. Una doble experiencia muy gratificante.

PRIMER CONTACTO E INICIO DEL VIAJE

La preparación de la misión empresarial tiene una notable complejidad: la selección del destino, la convocatoria y la recepción de la información de aquellas empresas interesadas en asistir, el diseño de una agenda pre-

via por parte del interlocutor en destino –en este caso, la oficina del COPCA en Shanghai– en base a las preferencias de la empresa, y el control de todos los detalles propios del viaje. Una vez concretado se realiza la reunión previa al viaje para ultimar los flecos que pudieran quedar pendientes y hacer las presentaciones entre los miembros de la misión. En este caso, de nueve miembros participantes, cuatro viajaban a China por primera vez, aunque en algún caso, sus empresas ya tenían contactos allí.

El grupo estaba integrado por directores, gerentes, responsables de área de exportación o técnicos comerciales, y pluralidad de nacionalidades con un danés, un holandés y un norteamericano, algo de lo que ya me habían hablado. Sin embargo, todos compartían la experiencia en esa difícil tarea de saber vender en un país que no es el de origen y la idea de la complicación de hacerlo en China. Es gente experimentada en participar en misiones empresariales a muy diversos países e, incluso algunos llevan años viajando a China. Los éxitos de una misión a este país no suelen verse de inmediato: las dosis de paciencia son necesarias porque, según comentan, en algunos momentos se apodera de uno el escepticismo sobre el resultado y la idea de que el viaje no ha sido rentable.

La impresión de esos primeros minutos juntos fue buena y, curiosamente, a una ya le



Mercedes Pizarro Santos
Directora de Economía
Fomento del Trabajo Nacional

sirven para percibir las particularidades de cada uno y la camaradería que se puede hacer. A pesar de la experiencia aventurera de todos ellos, (han superado ya muchas batallas en esto de vender en mercados difíciles e incluso llegar a “vender a los que venden”, como es el caso de los chinos) el participar en una misión y saberse acompañados es una buena dosis de moral. La perspectiva de poder charlar en un largo viaje, encontrarse unos segundos en la recepción del hotel o compartir unas risas y experiencias a la hora de cenar, después de una larga y ardua jornada de trabajo, es reconfortante.

Los sectores chinos con potencial demanda son los bienes de equipo, maquinaria agrícola y los bienes de consumo

Concretados los últimos detalles, nuestra próxima cita era en el aeropuerto para emprender el periplo vía Amsterdam hasta Shanghai. Particularmente, las sensaciones son algo contradictorias de camino al aeropuerto. Este viaje ha de servir para aprender, contrastar percepciones y valoraciones, calibrar el esfuerzo de organizar una misión y tratar de percibir aquellos detalles que pudieran servir para mejorar y lograr una optimización de los recursos, especialmente, del tiempo invertido. A diferencia de otros viajes, en este no hay el componente vacacional, tampoco el estrictamente laboral de que de la participación en una reunión se deriven implicaciones o decisiones posteriores para la organización a la que se representa. Simplemente y, con todo lo que ello significa, se da el componente de vivir *in situ* cuánto le cuesta a nuestras empresas abrirse paso en mercados exteriores, dar a conocer su producto o servicio, establecer contactos y, finalmente, llegar a concretar pedidos.

Presentados los billetes, facturada la maleta y obtenida la tarjeta de embarque, superamos con éxito y paciencia la larga cola para pasar el control y sentados entorno a una mesa se comparten las anécdotas de viajes anteriores. Aunque nos conocíamos sólo de la reunión preparatoria, una conversación

amena podía llevar a pensar que, en realidad, éramos un grupo de amigos, eso si algo heterogéneo en edad.

Empiezan a detectarse las primeras coincidencias, una de ellas es que en el grupo los químicos superan con creces al resto de profesiones allí representadas; realizado el intercambio de tarjetas profesionales también aparecen posibles sinergias de negocio cuando cada uno da detalles de a qué se dedica. Los más experimentados en viajar a China dan algunos consejos útiles, relatan las dificultades con las que se encontraron inicialmente y apuntan a que la idea es vender, pero en ocasiones, además, se acaban encontrando oportunidades colaterales de comprar a un precio competitivo. Otros comentan que dada la enorme dimensión del mercado chino es necesario tener más de un distribuidor allí, aunque puedes hacerles creer que son exclusivos... o, al menos, no hacer ver que sabes que ellos saben que no es así. Si algo se desprende de este primer intercambio de ideas es que el mercado chino es difícil y que, una vez establecida la relación comercial, obliga a viajar con frecuencia o a acabar designando a una persona fija allí.

El primer tramo del viaje, Barcelona-Amsterdam, se pasa relativamente rápido. Un poco de lectura, un poco de música, unos cuantos *sudokus* para agilizar la mente y algo de conversación con mis compañeros de viaje. En cuanto a esto último, precisar que, aunque soy economista no me falta una buena dosis de realismo, así que consciente de mis limitados conocimientos en ámbitos como el de productos químicos para el textil, para madera o el de tejidos de fibra óptica para aislantes, por poner simples ejemplos, mi participación en la conversación (bastante técnica), en algunos momentos se centró únicamente en preguntar. Pude contrastar que eso que se dice sobre los economistas y su incapacidad para hablar sobre economía en un lenguaje claro para todos... es absolutamente cierto, pero no exclusivo de nuestra profesión. En este caso, más que aplicarse aquello

de que “cada loco con su tema” vale la pena adaptarlo a “cada loco por su tema” y, sinceramente, se agradece mucho poder aprender de un tema de la mano de alguien que lo vive en primera persona, que disfruta con lo que hace día a día y que sabe transmitir cierta dosis de su locura a quien le escucha.

En el aeropuerto de Amsterdam la escala es breve: algo de tiempo para ojear las tiendas y comparar precios, básicamente de productos de tecnología, y de nuevo al avión. Para el trayecto de 10 horas hasta Shanghai había dejado la lectura del informe comercial sobre China, algún que otro libro y algunos pasatiempos. Un entretenimiento al que ayudaron las comodidades del avión al poder ver en pantalla individual dos películas de estreno y realizar unas cuantas partidas de juegos diversos. La conversación con los compañeros esta vez quedó aplazada, porque Morfeo abrazó largamente a algunos de ellos y el hecho de que se apagarán las luces del avión no invitaba a moverse por los pasillos.

CHINA, UN PAÍS EMERGENTE

En algunos de los artículos sobre China que llevaba y en el informe comercial se hacía referencia al dinamismo del país. El PIB chino creció en los últimos 25 años a una tasa media anual del 8,9% real y la renta per cápita se multiplicó por 23 desde 1980. Las zonas de más actividad económica son las de Beijing y las regiones de costa y, en éstas, destaca el delta del río Yangtze y el delta del río de las Perlas; pero alguna de estas zonas, como la de Guangdong, destacan también por contar con 36 universidades, 129 institutos de investigación, 60.000 investigadores y 250.000 nuevos licenciados al año. Los datos sobre China sorprenden hasta a los más experimentados analistas por su dimensión: parece que la dimensión del país y la gran muralla se ha extrapolado a todas las realidades del país.

Para garantizar el objetivo de estabilidad social se requiere un ritmo de avance del PIB del 7% real. En estos últimos años las bases

del crecimiento fueron la inversión y el sector exterior (impulsado desde entrada en la Organización Mundial del Comercio). Los intentos por dinamizar el consumo privado se han encontrado con una tasa de ahorro cercana al 50%, que refleja la incertidumbre de los ciudadanos ante un futuro en el que los gastos de sanidad, educación y pensiones parece que no tendrán la cobertura de antes. Además, hay un riesgo asociado: ese importante ahorro es canalizado por los bancos públicos a inversiones con rentabilidad podríamos decir dudosa. Por otra parte, el gobierno en 2005 adoptó medidas para apoyar la economía agraria (subvenciones y rebajas fiscales), aumentar eficiencia de las explotaciones e incrementar los ingresos de habitantes en medio rural.

En este contexto, el diario ponía de relieve que en la reunión de la Asamblea Nacional a mediados de marzo se ratificaría el XI Plan Quinquenal, que ponía énfasis en el “enfoque científico del desarrollo económico”. Este Plan pretendía prestar más atención a las condiciones de vida y derechos de los ciudadanos en el campo, al consumo privado, al medio ambiente y a la construcción de un sistema social de previsión. En realidad, el gobierno prevé con ello limitar los riesgos de fractura social consecuencia de las desigualdades generadas a partir del proceso de desarrollo económico.

En 2010 se prevé que la renta per cápita de los residentes urbanos será de 13.390RMB y las de los residentes en el campo de 4.150RMB. Para esa fecha se habrán incorporado 45 millones de personas al empleo en las zonas urbanas y el traslado de otros 45 millones desde las zonas rurales. La media de años de escolarización se situará en 9 años. Los ciudadanos en zonas urbanas cubiertos por pensión básica llegarán a 233 mi-

La empresa debe hacer una valoración real del proyecto de estar presente en China, asesorarse y tomar en consideración cuáles son las implicaciones de esta decisión

llones y la tasa de penetración de la cobertura médica cooperativa rural será del 80%.

Además el Plan prevé que China se convierta en un “país innovador independiente” en 2020 para superar la situación actual de pago de patentes que las empresas chinas efectúan a los dueños extranjeros de las mismas (20% del precio de un teléfono móvil, 30% de un ordenador, 40% del precio de maquinaria con programa de control digital). El

Durante la misión, recordé la frase de una amiga japonesa: “dice más el arqueólogo de una caja de un oriental que cualquier tratado escrito occidental”

gobierno incrementa en un 19% el presupuesto para innovación en 2006 y ofrece incentivos fiscales a la innovación. Se impone que la tasa de contribución de ciencia y tecnología al crecimiento del PIB pase del 39%

actual hasta el 60% en 2020, para lograr cuadruplicar la renta per cápita.

La estructura política está determinada por el monopolio del Partido comunista, que cuenta con 60 millones de miembros... algo con lo que ni podrían soñar nuestros partidos. La Asamblea Nacional se reúne cada cinco años, y entre tanto delega en el Comité Central, el Secretariado, el Politburó, además de la estructura de los diferentes gabinetes —sólo el económico cuenta con numerosas comisiones entre cuyas actividades predominan la planificación, el desarrollo, la supervisión y el control. Una estructura política y económica dominada por la disciplina de partido.

La preocupación por las horas de viaje había dejado paso a la preocupación por qué ocurrirá en los próximos años. Hasta ahora la experiencia parece demostrar que China está logrando cuanto se propone y de cumplirse ese Plan quizá la próxima misión a ese país en la que participe será básicamente para comprar... Y no era un mal sueño, porque todavía no lo había conciliado. Suerte que la azafata, no sé si porque vio mi cara de preocupación, o más bien porque debía ser la hora correspondiente, me ofreció algo de comer y beber. La verdad es que me costaba

reiniciar mi lectura de artículos e informes de China, así que decidí ver si George Clooney con su película *Good night and Good luck*, me distraía un poco. Lo consiguió.

A ritmo de música clásica, retomo la lectura. Aunque las estadísticas chinas han mejorado notablemente, algunos indicadores todavía carecen de plena fiabilidad para hacer comparaciones internacionales y se tiene que recurrir a estimaciones de instituciones internacionales. Esto ocurre con el nivel de paro, que según el gobierno se situó en el 4,2% de la población activa en 2005, pero estimaciones del Banco Asiático de Desarrollo la elevan al 10%, diferencia que responde a la dificultad para cuantificar el desempleo por la inmigración ilegal en las ciudades y por la gran cantidad de empleados públicos que no cobran salario o cobran un mínimo y no trabajan.

En cuanto a las cuentas públicas, el déficit público pasó del 2,3% del PIB en 2004 al 1,7% en 2005, con un volumen de deuda pública que representa el 31,7% del PIB. Sin embargo, el volumen de déficit no incluye pasivos contingentes como el coste de la eventual creación de un sistema de prestaciones sociales, ni coste de los créditos fallidos de los bancos públicos (oficialmente se estima que los créditos de dudoso cobro suponen el 25% de los activos de los 4 grandes bancos estatales, pero estimaciones externas lo sitúan en el 50%, a pesar de la operación de salvamento de finales de 2003). Además se añade la influencia de las autoridades políticas locales sobre las filiales bancarias de la demarcación para obtener la financiación de los proyectos “favoritos”.

En China tiene notable relevancia la actividad de Promoción y Ferias, con la realización de más de 3.000 ferias y exhibiciones comerciales al año, de las que el 70% son especializadas, pero hay que saber cuáles son buenas. En productos de gran consumo es difícil entrar para vender, porque los costes de los productores chinos suelen ser mucho más bajos, pero queda el segmento de más

valor añadido, calidad o diseño. Algo de lo que habíamos hablado con los compañeros de viaje. Para ellos es clave solventar cómo encontrar un buen socio, decidir quién distribuye, dónde hacer los contactos para subcontratar o comprar un componente y establecer las garantías y plazos de pago.

Aquellos datos eran razonablemente buenos, aunque existía un “pero” final que ponía en entredicho su sostenibilidad. La realidad del desarrollo económico empezaba a pasar factura a la estructura del sistema bancario, económico y social. Crecer lleva necesariamente implícito hacerlo sobre bases sólidas, al menos es de las cosas que la realidad, con el tiempo, se encarga de evidenciar.

En cuanto a la presencia de empresas españolas en China se estima que son ya unas 325, aunque muchas de ellas tienen carácter de Oficina de Representación. Por sectores, destacan los de servicios (consultoría, ingeniería, transporte...), agroalimentario, industriales y bienes de consumo (componentes de calzado, textiles, complementos de iluminación, esmaltes cerámicos...). Manufacturas y servicios son los sectores más dinámicos. Por CC.AA., Asturias, Catalunya, Madrid y País Vasco son las predominantes.

En el contexto actual, los intereses a medio plazo para empresas españolas apuntan, en principio, a la construcción (en pleno apogeo por las grandes obras de infraestructuras y por el intenso proceso de urbanización con 2.000 millones de m² construidos al año, prácticamente la mitad del total mundial); la automoción (despege en 2003, la política pública de potenciar la inversión en fabricación de componentes, con la reducción de costes que puede implicar, y el elevado crecimiento de las rentas urbanas, el sector sigue ofreciendo perspectivas positivas); el medioambiente (atención de las autoridades a proyectos de agua potable, tratamiento de residuos o energías alternativas, orientados hacia concesiones no tanto por falta de recursos sino para incorporar la gestión empresarial moderna); la logística y distribu-

ción (en transformación, debido a la gradual apertura a la inversión extranjera y a la consiguiente toma de posiciones de las empresas locales).

A su vez, los sectores chinos con potencial demanda de importaciones son: la maquinaria y bienes de equipo (maquinaria-herramienta; maquinaria-textil; maquinaria para procesado y envasado de alimentos; maquinaria para trabajar madera); los equipos agrícolas (tecnología y equipos de almacenaje y distribución; fertilizantes biológicos; tecnología y equipos de agricultura intensiva); bienes de consumo (vinos, el tinto tiene un segmento del 80% del subsector), el aceite de oliva, la confección, la piel y calzado, los cosméticos (se calcula hay 198 millones de mujeres que usan cosméticos).

Leer estos últimos apuntes ayudó a levantar el ánimo ante lo que depararía la misión. Las empresas que participaban encajaban bien en los sectores con buenas perspectivas a medio o largo plazo en China, o en aquellos que tenían una elevada potencial demanda de importaciones chinas. Las expectativas parecían ser buenas, pero de eso a llevarse el pedido en la cartera a la vuelta... va un buen trecho. A las 10.10 de la mañana, hora local, llegábamos a Shanghai. El cansancio se dejaba notar en las caras, pero la agenda no dejaba mucho margen para el descanso.

Sorprende que sean perfectos imitadores de una camiseta “Custo”, pero que tengan dificultad para escribir correctamente una simple frase en inglés

CUSTO®
BARCELONA

持此卡长期优惠
Grasping this checks over a long period of timw favoravbley

SHANGHAI, CIUDAD DE CONTRASTES

Una vez superada la larga espera para la entrega de la tarjeta de entrada en el país y ante la mirada concentrada del funcionario que la validaba (respondía a un número, no a un nombre... casi mejor porque en ideogramas hubiera sido imposible llamarle por su nombre) a uno le entra cierto temor de si le dejarán pasar porque fue imposible detectar atisbo alguno de expresión favorable o desfavorable en su rostro. Una sensación que, a lo largo de la estancia en Shanghai, volvió a surgir en más de ocasión y no precisamente con funcionarios, así que recordé la frase de

El PIB chino creció en los últimos 25 años a una tasa media del 8,9% real, y la renta per cápita se multiplicó por 23 desde 1980

una amiga japonesa “dice más el arqueado de ceja de un oriental que cualquier tratado escrito occidental”... parece que los ojos occidentales no tenemos ese software específico, o quizá

lo hemos perdido con los años, para apreciar detalles casi imperceptibles y que son relevantes. Sea lo que sea, me permitieron la entrada en el país, recogimos las maletas y subimos al microbús que nos esperaba.

Las primeras impresiones a lo largo del recorrido del aeropuerto al hotel, y a pesar del cansancio y del calor que hacía aquel día, me realzaron los contrastes. El ofrecimiento de agua por parte de la guía fue un detalle que valoramos gratamente porque el trayecto era casi de una hora, más por la limitada velocidad que podía adquirir nuestro bus que por la carretera, que tenía cuatro carriles por sentido y estaba en buenas condiciones. Los coches eran relativamente nuevos, se veían polígonos industriales y numerosos grúas de construcción de bloques de viviendas. Una vez accedimos a la ciudad, la situación del tráfico se complica, pero accedimos con relativa facilidad a Nanjing Road, arteria comercial de Shanghai y donde se ubica el hotel. A partir de aquí empieza el ritmo frenético.

Entrada en hotel, check in, dejar maletas y bajar rápidamente porque el responsable

de la oficina del COPCA en la ciudad está esperando con su equipo y las traductoras para entregar formalmente las agendas de cada misionero y ultimar detalles sobre la marcha. Dicho y hecho. Así que, sin apenas tiempo para una ducha, a la hora de llegar al hotel ya salíamos a visitar a una empresa en las afueras de la ciudad. Superar el primer impacto de circular en taxi por la ciudad también tiene su qué, pero, sin duda, es un transporte rápido y barato para moverse por esas innumerables calles.

Al llegar a las oficinas comerciales de una empresa textil, muy conocida en el área de Shanghai, nos recibía el responsable del departamento de operaciones internacionales. La amabilidad inicial se concreta en el ofrecimiento de un té, se procede a la entrega de las tarjetas respectivas (siguiendo el ritual de entregarla con las dos manos y una ligera inclinación de cabeza) y se inicia la conversación. La tarea era difícil, máxime porque en este caso, no íbamos a vender un producto concreto sino a vender conocimiento. Explicada esta situación, se entra en cuestiones técnicas y las lagunas del idioma crecen. Es la primera traducción de la intérprete, en las siguientes su fluidez con términos específicos será mayor. Se avanza en el qué se plantea, en el cómo debiera ser la inversión en nueva tecnología para aplicar el *know-how*, pero resulta difícil en este primer encuentro obtener más que el compromiso del interlocutor de trasladar la cuestión y el interés por la misma a su presidente. Al salir no sabes exactamente si la impresión es buena o no, parece que sí... pero en general queda la duda sobre qué parte era interés real, qué parte cortesía, y qué parte era posibilidad de negocio.

Al día siguiente lo primero al salir a la calle fue pasar por la oficina de cambio del Banco de China situada junto al hotel y, en la que sorprendía, dada su dimensión, la presencia de tres miembros de seguridad. Una vez con yuanes en el bolsillo, el resto de la jornada estuvo dedicada a visitas en el que

podría denominarse “cluster español-catalán”, es decir, el edificio donde se encuentran el COPCA, la Oficina Económica y Comercial de España, la Oficina de representación del Banc Sabadell y el despacho del bufete Garrigues. Interesantes conversaciones todas ellas y con elementos en común, uno básico “querer estar en China porque se ha de estar, es condición necesaria, pero no suficiente”. Se aboga porque la empresa haga un valoración real del proyecto de estar presente en China, se asesore y tome en consideración cuáles pueden ser las implicaciones que conlleva la decisión. Es un mercado complejo, con una elevada rotación de la mano de obra y dificultades para entender la legislación, que está únicamente en chino, a diferencia por ejemplo de Hong Kong, donde también está en inglés, por ser idioma oficial, en chino mandarín y en cantonés. Desde su experiencia, se aconseja que la aventura de ir por libre puede que a algunos les de resultado, pero que vale la pena tener muy claro el objetivo, cuál es el camino a seguir y cuáles son los pasos a dar y, lo más importante, dar-

los con plena seguridad y garantía legal. A nivel personal, y haciendo repaso de los diferentes perfiles de personas con las que hemos hablado, se evidencia que la lejanía pesa mucho para quienes están allí desplazados, salvo que hayan creado familia propia. En el fondo, aunque son “expatriados” y buena parte de ellos con familia, puede apreciarse el sentimiento de emigrante.

A final de la tarde y antes de cenar, dimos una vuelta por el denominado “copy market”, una visita recomendada porque es una auténtica *master class* en negociación. Es un mercado al aire libre, con multitud de pequeños puestos en los que uno puede encontrar ropa, calzado, bolsos y un largo etcétera de las primeras marcas... Sí, por ahí empieza la clase, por llegar a diferenciar si se trata de un “excedente de producción canalizado hacia un mercado alternativo” o si se trata de una copia (las hay y muy buenas). Es curioso contemplar como

La presencia de empresas españolas en China es de 325, muchas de ellas como Oficina de Representación



son perfectos “imitadores” de una camiseta, por ejemplo de la marca Custo, y que por el contrario, tienen dificultad para escribir una simple frase en inglés correctamente en la tarjeta de presentación que te entrega el del puesto para que vuelvas en otra ocasión (v. la que ilustra el artículo). La segunda parte de la clase es negociar el precio. Ser europeo

En el contexto actual, los intereses a medio plazo para empresas españolas apuntan a la construcción, automoción, medio ambiente, y logística

tenía cierta ventaja respecto a ser norteamericano porque el precio de partida dado era menor, cosa que te hacían saber. A partir de ahí, se pasaba al cuánto estabas dispuesto a pagar: si la cifra que

dabas era rápidamente aceptada, sin duda habías hecho mal negocio y pagabas más de lo que tocaba. El resto dependía de la capacidad negociadora de ambas partes, un tira y afloja –calculadora en mano– para dejar constancia de la cifra visualmente. Al final aceptas un precio que se ajusta a lo que tú estabas dispuesto a pagar, pero siempre te quedaba la sensación (y la certeza) de que aquello acababa siendo ganancia neta para el otro.

De las otras visitas realizadas, me sorprendió la realizada a una imprenta, en uno de los barrios antiguos de Shanghai y en los que la modernidad pasó de largo. De nuevo el “ritual”, nos hacen pasar a una pequeña sala, teóricamente bien decorada y la hospitalidad inicial pasa por el ofrecimiento de un vaso de agua... ¡caliente! (detalle aparte del estado del depósito del que había salido la misma). A diferencia de otras visitas, aquí más que de vender se trataba de encontrar un proveedor. En esta el entendimiento fue rápido, algo a lo que ayudó que el intérprete era en realidad un colaborador de la empresa a cuyo representante yo acompañaba: era su “hombre para todo” pero sin estar en plantilla. Una de esas personas que empezó haciendo de intérprete y acabó viendo oportunidad de encontrar una forma de vida haciendo de mediador entre oferta y demanda.

En un rato perdido de una tarde me decidí a pasear Nanjing Road. Entré en uno de los centros comerciales (había tres seguidos) de primeras marcas, un auténtico escaparate, mucho más allá de nuestro apreciado Paseo de Gracia. Inicialmente me interesé por valorar si los precios eran similares a los de Barcelona, claro que sólo pude hacerlo con la marca Mont Blanc, dado que era de las pocas de las que recordaba algún precio de referencia. He de reconocer que no soy cliente habitual ni tampoco esporádica de este tipo de tiendas. Pero mi mayor sorpresa de toda la estancia en la ciudad fue sin duda en el momento en que mi mirada se fue hacia la primera planta de aquel centro comercial... ¡Caramba, “La Caixa” tiene una oficina aquí y no tenía constancia alguna! Subí y mi sorpresa creció: era una tienda de ropa de niño de firmas de reconocido prestigio. No pude menos que fotografiarla; eso sí, previa mirada inquisidora y no exenta de ferocidad, de la vendedora de la tienda. En la foto que ilustra este artículo el lector puede apreciar que hay una pequeña diferencia respecto del logo original: en este caso, la leyenda del niño diestro que introduce la moneda en la hucha pasa a dar protagonismo a un niño zurdo.

Los avatares son muchos y el tiempo escaso. Después de recorrer más de 400 kilómetros en el día para visitar una o dos empresas, los pocos minutos libres en el hotel, son para conectar ordenadores, consultar emails –la empresa en España sigue con su actividad habitual– y reportar cómo van los contactos hechos.

La cena es, posiblemente, el momento relajado en el que cada uno cuenta experiencias y anécdotas, además de detalles sobre la realidad y contrastes observados. Algunos han accedido en el mismo día a empresas en condiciones lamentables, que no pasarían ni la mínima revisión de riesgos laborales, pero eso sí, con un producto final impecable y presentado mejor que cualquier alemán, y a otras en las que la tecnología, la limpieza y la estructura no tenían nada que envidiar a las

de Barcelona. Entre las primeras preguntas que han tenido que responder está si disponen de oficina de representación o de licencia para importar. De los que han viajado hacia el interior, todos coinciden en las buenas infraestructuras, el diseño de los polígonos industriales (accesos, canalizaciones de agua, jardines...) y la preocupación que empiezan a tener los gerentes sobre cuestiones medioambientales. Otros están perplejos, no saben cómo van a plantear el resultado de su reunión a los jefes porque si se concretara la demanda de la que le han hablado en la reunión implicaría que su empresa casi exclusivamente trabajaría para ese potencial cliente. Es cierto que en todo, incluso en la vida cotidiana, uno se topa con esa gran dimensión a la que en China están acostumbrados. Aunque hay restaurantes pequeños, suelen estar especializados y, en buena parte, orientados a la colonia de expatriados que hay en la ciudad y área metropolitana. A partir del postre, y después de un largo día, entenderá el lector que la conversación acaba derivando a chistes y anécdotas de todo tipo con los que se recupera el buen humor después de un día baqueteado.

El último día y de regreso al aeropuerto, se acumulan las imágenes y vivencias. En cinco días uno vive situaciones variopintas y establece relación con gente de muchas na-

cionalidades. El camino de regreso sirve para poner en limpio las notas base de este artículo, organizar materiales para los informes y para valorar el esfuerzo y coraje que tienen los que son punta de lanza de sus empresas en el exterior. Acumulan kilómetros y horas de vuelo, soportan jornadas interminables en reuniones agotadoras donde hay que estar más que al 100%, concentrado en qué decir y cómo, y sin perder los nervios ante el proceso de traducción; esto es, cuando un frase tuya pasa a ser diez de la intérprete o cuando diez del interlocutor se convierten en dos frases para ti. Una jornada que, además, transcurre en continuo contacto con la realidad de la empresa en Barcelona, de los proveedores de cualquier lugar del mundo y de los clientes que ya tienes en cartera. Algo que suele llevar a que, gracias a la diferencia horaria, acaba sonando esa particular melodía del móvil a las tres de la madrugada de Shanghai.

Ha cambiado la percepción sobre estos aventureros y su trabajo. ¿El próximo viaje? para algunos de ellos la semana siguiente, para el resto en quince días. Ahora queda la tarea de enviar muestras adicionales a los más interesados, catálogos en chino, pulir contactos y... volver a China en unas semanas para acabar de discernir la parte que era interés de la que era cortesía. Mucha suerte compañeros. ■



Misiones Empresariales

Información e inscripciones:
Tel. 93 484 12 20
internacional@foment.com
www.foment.com



Joan Amorós
Secretario General
de FERRMED

FERRMED, un eje clave para la competitividad empresarial

En el Arco Mediterráneo, la potenciación de un Eje ferroviario permitiría dar un gran impulso al tejido empresarial de una zona, que representa el 50% de las producciones agrícola e industrial, el 60% de las exportaciones a Europa y el 65% del tráfico marítimo de España, sin contar Canarias. FERRMED es una asociación creada en Bruselas para la promoción del Eje ferroviario de mercancías Escandinavia-Rin-Ródano-Mediterráneo Occidental: un proyecto importante para el desarrollo económico de la UE y de España en particular. Su objetivo: disponer de una línea para uso exclusivo o preferencial de trenes de mercancías, desde Estocolmo hasta Algeciras.

La asociación sin ánimo de lucro FERRMED, se constituyó oficialmente en Bruselas el 5 de agosto de 2004. Se trata de una asociación de carácter multisectorial, creada a iniciativa del mundo empresarial, para la promoción del eje ferroviario de mercancías Escandinavia-Rin-Ródano-Mediterráneo Occidental.

El tronco principal del Eje FERRMED se inicia en Stockholm, atraviesa los estrechos de Öresund y de Fehmarn, conecta en abanico todos los puertos del Oeste del Mar Báltico y del Mar del Norte así como la Gran Bretaña, une los principales puertos fluviales, a partir de Duisburg recorre una gran parte de los valles del Rin y del Ródano –pasando del uno al otro a través de Luxembourg y Metz- discurre por toda la costa Mediterránea más occidental desde Marsella y Génova hasta Algeciras, e interconecta los ejes Este-Oeste más importantes de la Unión Europea (véase figura 1).

La asociación tiene por objetivo:

- Promover el desarrollo de las infraestructuras ferroviarias para el transporte de mercancías tanto en el tronco principal del Eje FERRMED como en los principales ejes de interconexión.
- Impulsar la mejora de los sistemas de explotación y la libre competencia en el conjunto de la red ferroviaria de la Unión Europea.
- Promover nuevos métodos de utilización de medios para optimizar el trans-

porte ferroviario y el transporte combinado/intermodal de mercancías utilizando el ferrocarril.

COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL

Los factores básicos de la competitividad empresarial son los del trinomio R+D+4i. O sea: Investigación, Desarrollo, innovación, identidad (del producto y de la cultura de empresa), incidencia (en los mercados, redes, “clusters”, “lobbies”) e infraestructuras (logísticas, educativas, tecnológicas, financieras, valores humanos). El desarrollo del concepto infraestructuras incide a su vez en los restantes miembros del trinomio de forma decisiva.

Por otra parte, los costes logísticos en las empresas son un factor de importancia creciente tanto en lo que atañe a los aprovisionamientos como a la distribución, dado el alcance global de los mercados.

Entre los diversos desafíos que tiene planteados la sociedad europea, la mejora de las infraestructuras logísticas y su adecuada utilización es uno de los más evidentes, en especial en lo que concierne al transporte ferroviario de mercancías. Mientras tenemos unas autopistas sobresaturadas de camiones, los ferrocarriles solo soportan un 8% del transporte terrestre de mercancías. En España esta cifra es del orden de la mitad. Ello se debe a unas infraestructuras con diversos

puntos problemáticos y a una explotación ineficiente.

Europa requiere toda una serie de grandes ejes ferroviarios dedicados con exclusividad o preferencia al transporte de mercancías, estructurados en forma de malla en las direcciones Norte-Sur y Este-Oeste, que faciliten el paso de los trenes de carga en todos los sentidos (véase figura 2). Estos Ejes deben unir entre si las distintas “regiones locomotora” de la Unión, y a su vez deben enlazarlas con los grandes frentes portuarios marítimos y fluviales.

EL EJE FERRMED

El Eje FERRMED es un Eje clave para la economía de la Europa Occidental. Su amplia zona de influencia tiene una incidencia directa y próxima sobre 245 millones de europeos (54% de la población de la UE y 66% del PIB). Además el Eje tiene una influencia directa sobre 60 millones de habitantes en África del Norte (véase figura 3).

Europa requiere una serie de grandes ejes ferroviarios dedicados al transporte de mercancías, en forma de malla, que faciliten el paso de los trenes de carga

Figura nº 1



En España este Eje coincide con el corredor Mediterráneo. Las regiones involucradas representan el 47% de la población, el 46% del PIB, el 50% de la producción agrícola, el 55% de la producción industrial, cerca del 60% de las exportaciones al resto de Europa y el 65% del tráfico portuario, excluyendo Canarias. Además se trata de un eje intermodal por excelencia ya que une los principales frentes marítimos y fluviales de la Unión Europea. Por otra parte, las características socioeconómicas de las zonas de influencia abarcadas por el Eje y las previsiones de desarrollo

futuro aseguran unos flujos significativos para el ferrocarril. Asimismo, la topografía del corredor FERRMED es más suave y, por tanto, mejor para el transporte de mercancías que cualquier otro corredor ferroviario Norte-Sur de la Unión Europea.

UN CORREDOR DEFICITARIO EN INFRAESTRUCTURAS

Existen problemas de interconexión (estrecho de Fehmarn), de congestión y de gálibo en algunos tramos del sector septentrional y central del Eje y, en el sector meridional,

Figura nº 2

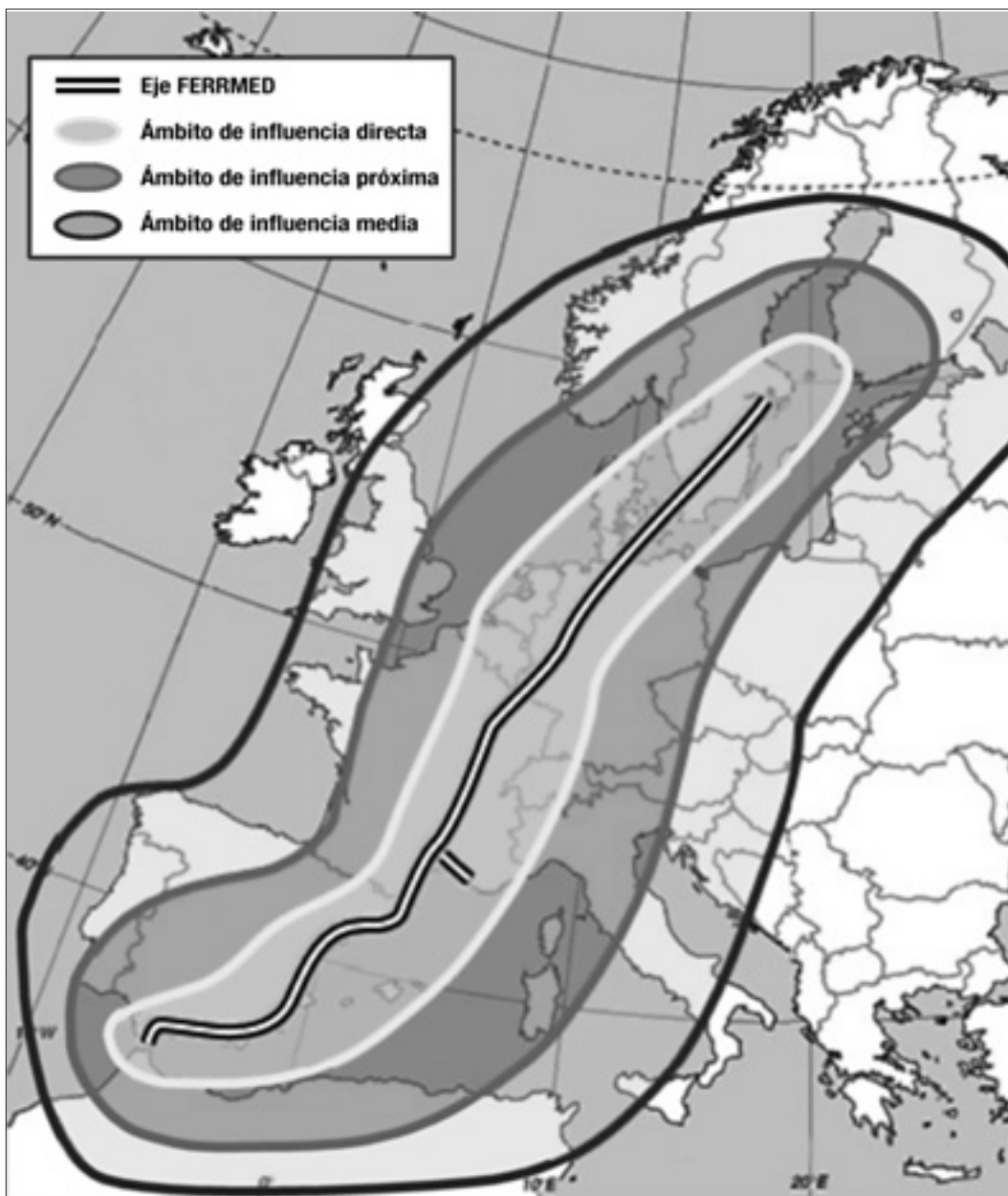


el ancho de las vías de las líneas existentes no corresponde a la norma UIC y además no están totalmente electrificadas ni completadas (falta el enlace entre Murcia y Almería/Granada). Además, las autopistas de este corredor se hallan regularmente saturadas y los estudios llevados a cabo prevén un colapso total en un plazo de unos diez a quince años.

La solución a estos problemas más económica, y más respetuosa con las exigencias

medioambientales es la de dedicar una de las líneas ferroviarias convencionales actuales de forma exclusiva o preferente al tráfico de mercancías. Debe tenerse en cuenta que en algunos sectores, hoy en día, existen ya dos o más líneas paralelas en el Eje (valle del Ródano por ejemplo) y que con la paulatina puesta en servicio de las líneas de alta velocidad en este corredor las líneas convencionales quedarán liberadas de buena parte del tráfico de pasajeros.

Figura nº 3



Las posibilidades del Arco Mediterráneo para convertirse en la gran Plataforma logística multipolar del Sur de Europa son enormes

De este modo, las inversiones requeridas se centran en la resolución del paso del estrecho de Fehmarn, el ensanchamiento del gálibo en algunos túneles existentes en

Francia, la realización de los “Contournement” de Lyon y Nimes-Montpellier, el des-doblamiento de la línea entre Montpellier y Perpinyà, el cambio de ancho de vía en todo el recorrido español, con las pertinentes circunvalaciones de las aglomeraciones urbanas de Barcelona y Valencia, y la conexión entre Murcia y Almería/Granada. Desde Lorca deben preverse dos ramales hacia Algeciras uno pasando por Granada y otro resiguiendo la costa desde Almería. En el recorrido español del Eje, el PEIT, sin concretar fechas, recoge una parte de estos requerimientos pero deja en el aire el desdoblamiento de la línea entre Tarragona y Castelló.

A pesar de la relevancia socioeconómica del área de influencia del Eje, lamentablemente salvo en algunos tramos (que en su conjunto solo representan del orden del 50% del recorrido), este Eje no se ha incluido en los proyectos prioritarios de la Unión Europea de forma completa.

Uno de nuestros objetivos es lograr que este Eje sea declarado prioritario en toda su extensión por la Comisión Europea y los estados miembro más directamente implicados: Alemania, Bélgica, Dinamarca, España, Francia, Holanda, Luxemburgo y Suecia. Además, exige el desarrollo inmediato de los programas de actuación para lograr de forma progresiva la resolución de los problemas existentes de manera que no más tarde del año 2017 se halle plenamente operativa, en todo el recorrido del Eje, una línea convencional de dedicación preferente para el tráfico de mercancías.

Con el objeto de abaratar los costes logísticos y mejorar el transporte de mercancías en los principales ejes de la red ferroviaria

europaea, FERRMED propone los siguientes estándares: Ancho de vía UIC, doble vía en todas las líneas con gálibo GB 1, perfil del trazado con rampas inferiores al 12 ‰. Tracción eléctrica en todo el recorrido, terminales y apartaderos aptos para trenes de 1500 metros y 3600÷4000 toneladas, sistemas de explotación unificados (ERTMS, banalización completa, etc.).

PLANES FUTUROS

Los planes de la asociación a corto plazo se centran preferentemente en la captación de nuevos miembros en toda Europa, en la preparación de un gran Estudio Técnico, Socioeconómico y de Demanda del área de influencia del Eje, en la organización de una próxima FERRMED CONFERENCE en Bruselas y una jornada técnica sobre la potenciación de la “interface” puertos-ferrocarril en la Unión Europea organizada conjuntamente con Ferrocarrils de la Generalitat de Catalunya y los auspicios del Salón Internacional de la Logística de Barcelona, la creación de un Forum FERRMED para facilitar intercambios y negocios entre los miembros de la asociación, la promoción de una Declaración Conjunta en favor del Eje por parte de las regiones y municipios, etc.

El pleno desarrollo del Eje, es de vital importancia para la economía europea y para la española en particular. Las posibilidades del Arco Mediterráneo para convertirse en la gran Plataforma logística multipolar del Sur de Europa son enormes. El frente portuario mediterráneo desde Génova hasta Algeciras puede canalizar una parte muy significativa del tráfico intercontinental con Asia y África del Norte, e incluso con América. En definitiva, toda esta zona, podría convertirse en la “California europea”, pero para ello hace falta que el Eje FERRMED sea una realidad concreta. Si no se trabaja firmemente en esta dirección en lugar de la “California europea” podríamos acabar siendo la “Florida europea” con todos los riesgos que ello podría acarrear.

De nosotros depende. ■

El Tribunal Arbitral Tècnic de Catalunya (TATC) y el Arbitraje Técnico

El arbitraje se puede definir como un procedimiento voluntario abierto a todos los ciudadanos para resolver conflictos (entre profesionales, empresas, técnicos, instituciones...) sin tener que recurrir a los tribunales ordinarios de Justicia. La resolución del conflicto se centra en la actuación de uno o más árbitros especializados que, escuchadas y atendidas las versiones de las partes, analizadas las pruebas y a partir de su conocimiento técnico especializado en la materia del conflicto, dictan un laudo. Este laudo es definitivo y sólo es apelable ante los tribunales de justicia por defectos de forma.

Las garantías y la confianza en el arbitraje técnico provienen de la figura del árbitro, como profesional de prestigio altamente cualificado en la temática del conflicto y plenamente capacitado por su formación académica y su experiencia profesional. A semejanza de un peritaje o de una auditoria, el árbitro radiografía el motivo del conflicto y emite un dictamen técnico en forma de laudo, a favor de una de las partes afectadas.

Siguiendo las indicaciones de la Unión Europea sobre la necesidad de establecer sistemas no judiciales para solucionar los conflictos, la normativa española sobre el arbitraje es la Ley 60/2003 de 23 de diciembre, que permite someter a este sistema las controversias, excepto las relativas a materias de libre disposición de acuerdo con el derecho. Por lo tanto quedan excluidas de arbitraje, por ejemplo, cuestiones de derecho laboral, los delitos penales y el derecho de familias. El resto de casos que pueden afectar a los profesionales, empresas, clientes, técnicos o instituciones sí que pueden someterse a arbitraje.

Actualmente existen en España tribunales de arbitraje vinculados a las cámaras de comercio (especialmente destacamos los de Madrid, Sevilla, Bilbao y Barcelona) y otros que afectan a ámbitos concretos, como pueden ser las Juntas Arbitrales de Consumo, re-

feridas a la defensa de los consumidores y usuarios y con un carácter administrativo evidente, u otros de defensa de la propiedad intelectual. El Tribunal Arbitral Tècnic de Catalunya (TATC) es el primer organismo arbitral especializado en temas técnicos especialmente vinculados a la arquitectura, la ingeniería y al mundo económico y financiero.

Sus ámbitos de actuación incluyen, entre otros, la construcción, el urbanismo, el medio ambiente, las aseguradoras, los accidentes, el entorno industrial, la prestación y servicios profesionales, la valoración de los negocios, actividades y patrimonio, la valoración de daños, prejuicios y lucro cesante...

EL TRIBUNAL TÈCNIC DE CATALUNYA (TATC)

El TATC es un órgano de la Fundació Privada Catalana per l'Arbitratge Tècnic (FPCAT), institución sin ánimo de lucro promovida por los Colegios de Arquitectos, de Economistas y de Ingenieros Industriales de Cataluña. Estas corporaciones, sensibles a las necesidades sociales, consideraron que hacia falta un ente que impulsara el arbitraje como un instrumento para resolver los conflictos de manera rápida y económica. Los objetivos de la FPCAT incluyen el fomento de profesionales del arbitraje, la promoción de estu-



Antoni Serra Ramoneda
Presidente del TATC

dios y publicaciones sobre arbitraje, la creación de premios o ayudas económicas y otras actividades complementarias relacionadas con esta temática.

La constitución de este tribunal, que da preferencia a la voluntad de las partes, tiene como objetivo la reducción de procedimientos y costes judiciales evitando, siempre que sea posible, el acudir las partes en conflicto a los tribunales ordinarios de justicia. Una de las principales ventajas del arbitraje frente al proceso judicial es su procedimiento ágil y breve, en el que las partes participan voluntariamente. Los “laudos” (re-

El árbitro radiografía el motivo del conflicto y emite un dictamen técnico en forma de laudo

soluciones) que dicte el Tribunal Arbitral son inapelables y sólo podrán ser recurridos ante los órganos judiciales por defecto de forma.

Cualquier persona o entidad jurídica que desee resolver un conflicto surgido con otras personas físicas o jurídicas, puede solicitar el arbitraje técnico en la sede del TATC. Los servicios del TATC están abiertos a todos los ciudadanos que lo requieran.

Para iniciar un arbitraje, las dos partes en litigio tienen que acordar de común acuerdo formar parte voluntariamente, sea porque en el contrato que los une consta una cláusula que así lo especifica, o sea porque así lo acuerden en el momento que surge el conflicto.

La cláusula arbitral que se propone incluir en los contratos, para someterse a arbitraje es:

“Para la resolución de cualquier cuestión en litigio derivada del presente acto jurídico, las partes se someten al arbitraje de equidad del Tribunal Arbitral Tècnic de Catalunya de la Fundació Privada Catalana per l'Arbitratge Tècnic, a quien se le encarga la designación de un árbitro (o árbitros) y la tutela y administración del arbitraje.”

PROCEDIMIENTO ARBITRAL

Si las partes han decidido acudir al arbitraje y aparece una materia que los enfrenta, la parte

instante rellena la solicitud formal de arbitraje. Un segundo modelo de solicitud de aceptación de arbitraje será enviado desde la secretaría del Tribunal Arbitral a la parte instada para al aceptación del inicio del proceso. Con el acuerdo de voluntad de submisión al proceso de arbitraje de ambas partes, el TATC analiza el caso y designa uno o más árbitros para el estudio y resolución del litigio abierto. Después de la aceptación del árbitro por parte de las dos partes en conflicto, y de la aceptación del mismo árbitro del caso, se inicia un plazo de dos o seis meses para dictaminar un laudo que será de ejecución forzosa.

El reglamento del TATC establece dos procedimientos posibles: el oral, que tiene una duración máxima de dos meses y el ordinario, que tiene una duración máxima de seis meses (ver cuadro nº1).

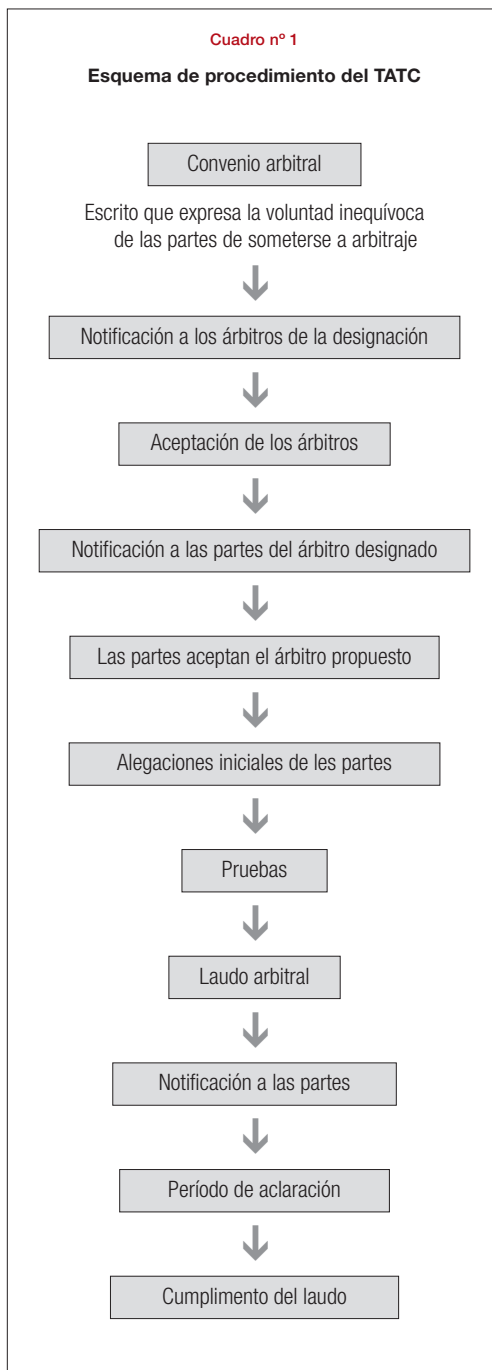
- Procedimiento oral: se resuelve el conflicto a través principalmente de visitas orales entre las partes. Tiene una duración máxima de dos meses y se establecen para casos de arbitraje donde la suma en discusión no supera los 500.000 euros.
- Procedimiento ordinario: Con una duración máxima de seis meses. Reduce las formalidades al mínimo para agilizar la resolución.

ORGANIGRAMA TATC

El Tribunal Arbitral Tècnic de Catalunya (TATC) está integrado por un presidente, un secretario y tres vocales. Los cargos del TATC tienen una duración de cuatro años renovables a cuatro años más.

En la actualidad los miembros del TATC son: Antoni Serra Ramoneda (Presidente), Josep Barceló Salleras (Secretario), Ricardo Gómez Cano, Ramón Pedrerol Jardí, Antoni Argandoña Rámiz (Vocales).

Para garantizar la máxima independencia y excelencia de los laudos dictados por árbitros del TATC, ni los miembros del patronato de la Fundación Privada Catalana per l'Arbitratge Tècnic (FPCAT) ni los órganos directi-



vos de los colegios profesionales pueden ostentar cargos en el Tribunal Arbitral Tècnic de Catalunya.

El Tribunal Arbitral Tècnic de Catalunya (TATC) dispone de una lista de árbitros especializados según temas que se deriva del estudio de las pruebas, análisis y resolución de cada caso de acuerdo con sus conocimientos y su idoneidad. Se trata de listas

abiertas en las que se pueden incorporar otros expertos si así lo considera el TATC, o cuando las partes en litigio lo soliciten de mutuo acuerdo.

El árbitro tiene total libertad del TATC para actuar como crea conveniente en el proceso de arbitraje: podrá pedir la participación de otros expertos, reunirse con las partes cuando lo crea conveniente, seguir los pasos que requiera, etc. Así mismo, el TATC velará para el correcto funcionamiento de todo el proceso.

VENTAJAS DEL ARBITRAJE

El arbitraje técnico es un servicio alternativo a la justicia tradicional que se ofrece para agilizar la resolución de conflictos, reduciendo las formalidades excesivas y en consecuencia, el tiempo del litigio y los costes

directos e indirectos que de ello se derivan. A diferencia de los procesos abiertos en los tribunales ordinarios de Justicia, donde las resoluciones pueden tardar años y se desconocen los costes, los procesos abiertos en los tribunales de arbitraje tienen una duración máxima de seis meses y unos costes definidos ya desde su inicio.

Las ventajas de los arbitrajes son evidentes:

- La especialización en las materias arbitrales permiten que sean resueltas por expertos en cada cuestión concreta. El árbitro es un profesional especialista y altamente cualificado en la temática del conflicto. Conoce perfectamente la materia y tiene plena capacidad para resolverlo con un dictamen técnico o laudo. Esta especialización nos ha permitido nombrar al procedimiento arbitral desarrollado por el TATC como arbitraje técnico.
- Como sistema alternativo a la justicia tradicional agiliza la resolución de los conflictos, reduce las formalidades exclusivas y en consecuencia, el tiempo

El objetivo del TATC es la reducción de procedimientos y costes judiciales

del litigio y los costes directos e indirectos que de ello se derivan. A diferencia de los procesos abiertos en los tribunales ordinarios, donde las resoluciones pueden tardar años, los procesos abiertos en el TATC tienen una duración máxima de dos o seis meses. Además, las partes y árbitro fijan las fechas y lugares de las posibles reuniones de común acuerdo, lo cual facilita la gestión y la posibilidad de actuar.

- Vinculación del laudo. La decisión del árbitro una vez finalizada tiene la misma fuerza que una sentencia definitiva y no permite recurrir delante de ninguna instancia superior. Sólo en casos muy concretos fijados por la ley (falta voluntaria de acudir a arbitraje, o no se ha notificado a una parte el procedimiento arbitral, o el árbitro ha resuelto sobre cuestiones no sometidas a su decisión, el procedimiento no se ha ajustado entre las partes o es contrario al orden público) un juez podría anular un laudo. Los casos de posible anulación son muy improbables, y por tanto, un laudo resuelve de manera definitiva la controversia.
- La discreción del TATC y del árbitro permite no dar publicidad a los conflictos. Sólo si hay voluntad expresa de ambas partes la controversia y su resolución se harán públicas. En los otros casos el conflicto y su resolución son de conocimiento privado de las partes.
- Reducción de los costes directos e indirectos de la resolución del conflicto. El no necesitar abogado y procurador, la brevedad y simplicidad del procedimiento y la no disponibilidad de acudir a instancias de resolución superior hacen del arbitraje un sistema más económico para la resolución de las controversias. Además, los gastos del

TATC ya vienen definidos en las tarifas que son publicadas y conocidas por las partes.

POSIBLES CASOS DEL TATC

El Tribunal Arbitral Tècnic de Catalunya (TATC) trata los temas técnicos especialmente vinculados a la arquitectura, la ingeniería y también el mundo económico y financiero. A modo de detalle, estos pueden ser algunos de los ejemplos de conflicto:

- Caso de compraventa entre dos particulares de una vivienda donde aparece, poco después de la transmisión, defectos constructivos. Para saber las causas de los nombrados “vicios ocultos” de tipo jurídico y delante de dudas sobre las causas de los defectos (si son causados por motivos de fuerza mayor imprevisibles o son defectos constructivos) se puede acudir a un experto que no haya participado en el proceso constructivo y que, visto el proyecto, el suelo... etc., determine las causas de los mismos y, por lo tanto, quien de los dos particulares tendrá que asumir su reparación, y si hace falta, la reclamación al constructor. Todo sin prejuicios de la posible actuación también, si se quiere someter a arbitraje, del constructor para defender su trabajo.
- Caso de un arrendamiento de servicios donde un particular contrata un profesional para que pinte una vivienda. El resultado no es satisfactorio porque la pintura cae y deja manchas. Un experto puede determinar, vía arbitraje, si la calidad de la pintura era correcta, si el problema era por la defectuosa utilización de la misma o ha sido imprevisible.
- En un proceso de construcción de una nave industrial en el último momento se descubre que la nave no es adecuada para la actividad que se quiere realizar y las máquinas que se quieren introducir. Hace falta determinar si ha sido un problema del proyectista, del director

El laudo dictado por el TATC es definitivo y sólo es apelable ante los tribunales de justicia por defectos de forma

- facultativo, del director de ejecución, del constructor, del promotor... etc.
- Caso de una compraventa de cualquier tipo de producto donde las empresas vendedora y compradora no se ponen de acuerdo si son o no de la calidad convenida.
 - Casos de procesos productivos donde no se llega a la producción esperada y donde no se tiene claro si se debe a defectos de las máquinas compradas, mala instalación, problemas con los productos utilizados, mala gestión...
 - Casos de reclamación de honorarios donde el deudor se niega a pagar alegando defectos en los trabajos elaborados y se ha de fijar si se debe o no a los honorarios y su importe.
 - Casos en que un programa informático aplicado a una empresa no obtiene los resultados esperados: determinar si se debe a razones del programador, por falta de adecuación del programa a las necesidades, mala utilización...

- Casos en que se han de calcular las pérdidas que implica para una empresa el incumplimiento por parte de otra empresa suministradora de material.
- Casos en que se ha de calcular la indemnización por el traslado de una empresa arrendataria de un local si el arrendador quiere resolver el contrato antes del plazo estipulado.
- Casos de posible parecido entre dos productos y posible existencia de una violación de secreto profesional, violación de una exclusiva... etc. ■

Las solicitudes se tienen que dirigir al Tribunal Arbitral Tècnic de Catalunya (TATC):

Plaza Ramón Berenguer el Gran, 1 pral.
08002 Barcelona.
Tel. 93 310 60 51.
e-mail: tatc@fpcat.org
web: www.fpcat.org



DESAYUNOS

Actualidad Empresarial

 **ERNST & YOUNG**

Internacionalización

 **PRICEWATERHOUSECOOPERS** 

8 de Junio: PROPIEDAD INTELECTUAL Y GESTIÓN DE LA MARCA EN LOS PROCESOS DE INTERNACIONALIZACIÓN

Fiscales

URÍA MENÉNDEZ

15 de Junio: ASPECTOS FISCALES Y LABORALES DE LA RETRIBUCIÓN DE DIRECTIVOS EN LAS ACTUALES ESTRUCTURAS EMPRESARIALES

Información e inscripciones:
PROYECTOS CORPORATIVOS
Tel. + 34 93 484 12 31
bsaiz@foment.com
www.foment.com



Joaquín Trigo Portela
 Director ejecutivo
Fomento del Trabajo Nacional

La degradación del Estado del Bienestar

El debate sobre hacia dónde debe evolucionar el Estado del Bienestar hace tiempo que está sobre la mesa. El sistema de prestaciones sociales actual ha llegado a su punto más álgido y, en un nuevo entorno económico, las exigencias son distintas. Con la irrupción de los países asiáticos, más competitivos en cuanto a costes, las economías occidentales deben mejorar su productividad para poder contrarrestar las ventajas que ofrecen países como China, India o Indonesia. Para ello, es necesario un sistema de prestación social realista, que asegure las necesidades que le corresponden.

El Estado del Bienestar (EB) ha alcanzado su dimensión máxima en términos de coste, de personas a su servicio, de programas asistenciales y de número de beneficiarios. Sin embargo, la satisfacción por sus prestaciones es mejorable y las expectativas que ha generado no sólo no se han colmado sino que aparecen nuevas brechas entre las peticiones que se le hacen y los servicios que aporta.

Una de las causas de la disonancia entre lo que hace y lo que se espera del EB está en el desconocimiento del coste real de sus aportaciones y de las fuentes de financiación. La mayor parte de los contribuyentes y cotizantes a la Seguridad Social sólo son conscientes de una parte de lo que en realidad pagan para sufragar el EB y otras actividades del sector público. Así, un trabajador sólo aprecia lo que aparece en su hoja de salarios, pero no la parte que va “a cargo de la empresa” y que supone un 32% más de lo que aparece como su ingreso bruto. Un contribuyente difícilmente aprecia lo que paga en concepto de impuestos indirectos y municipales, porque no aparecen en su declaración de la renta. En esta situación es fácil considerar que la sanidad, la educación y las pensiones tienen otras fuentes de financiación además de las que provienen de retenciones y cotizaciones. Esto es así sólo en parte y debido a la progresividad de los impuestos, pero lo más importante proviene de

la parte de coste laboral que no se explicita en las hojas de salarios.

Cuando no se paga por una prestación concreta sino a través de mecanismos diseñados para crear ilusión fiscal, esto es, para hacer que el pago pase desapercibido en todo o en parte, es fácil considerar que se reciben servicios gratuitos y, como quiera que la demanda de lo que no tiene coste es inmensa, la valoración de lo que efectivamente se recibe es incompleta y, normalmente, el juicio suele ser asimétrico. Esto significa que se da por normal, por adquirido y consolidado lo que se tiene, mientras que se sobrevalora lo que falta hasta colmar la expectativa previa.

La expectativa es el referente básico de la valoración. Con independencia del realismo de su fundamento y del nivel real de lo que se consiga, si no se llega a ella el juicio es negativo. Por eso no basta con el aumento de servicios y la mejora de prestaciones, si la expectativa no se colma se genera insatisfacción. A su vez, la expectativa combina los deseos con la comparación de otras situaciones que señalan objetivos reales y deseables. Esos objetivos se refieren a la cuantía de cada prestación y al número de éstas, pero no cuenta lo que se tiene de más respecto a otros, sino lo que se tiene de menos. Así, el deseo insatisfecho de igualar alguna situación empaña los elementos diferenciales favorables. La realidad alcanzada y su mejora

es insuficiente cuando a lo recibido se le otorga menor ponderación que lo apreciado en otros.

La combinación de poca información sobre el coste y origen de fondos de las prestaciones con la evaluación comparativa de éstas, genera incentivos en el plano político para ofrecer el aumento de servicios. De ahí que los programas de “gasto social” (salud, sanidad, pensiones, vivienda y otros servicios asistenciales entre los que tendrán una importancia creciente la atención a la dependencia y marginalidad) sean parte de casi cualquier programa político en la mayoría de los países. Como la educación que reciben las nuevas generaciones está inserta en el sistema del EB es inevitable que esto refuerce lo expuesto, y eso garantiza las peticiones al EB, con independencia de sus limitaciones.

En el lado de la oferta debe resaltarse que el gasto social suele ser proveído por cauces ajenos al mercado, y por tanto, sin que haya un precio que oriente sobre el coste aceptable. Los responsables de la oferta de cada componente del EB tienen incentivos para incrementar su oferta y la satisfacción de quienes la realizan, lo que redundará en más poder. Además, cuentan con una información sobre el coste de la prestación muy superior a la que tienen los políticos designados para su supervisión. Éstos, por otro lado, también desean la popularidad y ascendente que otorga el crecimiento de su ámbito de atribuciones, y atienden más a lo que aporta popularidad que a lo realmente importante, como se aprecia en las dificultades para gastar en incineradores de basura o vertederos frente a la facilidad de financiar espectáculos. Al no haber competencia que fuerce a la baja los precios y al alza la calidad de la oferta y las exigencias de los clientes (en este caso usuarios o beneficiarios) es difícil imponer una racionalidad plena en los procedimientos de gestión y eficiencia en la producción. Con eso, el aumento en las asignaciones para gasto se traduce en más y mejores servicios sólo de forma parcial.

NUEVO ENTORNO, DISTINTAS EXIGENCIAS

La dinámica de propuestas, peticiones y asignaciones generada por el proceso expuesto se puede financiar gracias a las mejoras de eficiencia y productividad asociadas al progreso técnico, la inversión en bienes de equipo y la cualificación de las personas. El siglo XX ha mostrado que la mejora en la productividad por hora trabajada ha sido capaz, en los países occidentales, de aportar recursos para financiar las prestaciones comentadas, el aumento en la capacidad de compra y la calidad de vida, la mayor esperanza de vida y la mejora de la salud, la elevación generalizada de la escolarización, la generalización del sistema de pensiones y otros aspectos deseables que configuran el entramado de las sociedades modernas, como la reducción de la jornada laboral. Al tratar de este progreso se suele omitir un aspecto: las restricciones puestas a los países subdesarrollados para acceder a los mercados de países ricos.

En la actualidad, la situación ha cambiado de forma irreversible. La súbita irrupción de los países asiáticos en la actividad industrial y su voluntad de vender sus productos en los países desarrollados son un hecho. Las ventajas de coste, de acceso a materias primas y la posibilidad de financiarse con su ahorro interno los convierten en competidores eficientes, tanto más cuanto que tienen acceso a la mejor tecnología y se esfuerzan —con resultados— en mejorar la cualificación profesional de sus habitantes. La combinación de producción hecha por cuenta de contratistas de otros países con la suya propia ayuda en la transferencia de tecnología y en el acceso a los mercados maduros. La población sumada de China, India, Pakistán, Vietnam, Tailandia, Malasia, Indonesia y Filipinas es el 49,5% de la humanidad. Tan sólo Vietnam tiene una población equivalen-

Una de las causas de la disonancia entre lo que hace y lo que se espera del EB está en el desconocimiento del coste real de sus aportaciones y de las fuentes de financiación

te a la de Taiwán, Corea del Sur, Singapur y Hong Kong. La aportación de estos países a la producción total mundial de la industria manufacturera está eliminando a la producción occidental de juguetes, muebles, productos textiles, electrónica de consumo y pequeños electrodomésticos. Los productos químicos comienzan a recibir el impacto y las tareas de investigación y desarrollo tecnológico se empiezan a localizar en estos países.

Para contrarrestar esta presión sin volver al proteccionismo hay que recurrir a todas

El siglo XX ha mostrado que la mejora en la productividad por hora trabajada ha sido capaz de aportar recursos para financiar las prestaciones sociales

las palancas que impulsan la productividad y la competitividad. La mejora en los procesos, la eficiencia energética y la intensidad de uso de los bienes

de capital deben acompañarse de mejor coordinación en los procesos productivos a lo largo de toda la cadena que lleva hasta el consumo final. Esto requiere, de modo especial, mejora de la capacitación de las personas a través de la formación interna y externa, del aprendizaje en el trabajo con más rotaciones y flexibilidad de funciones. Otro componente relevante es la innovación de producto y proceso, la mejora en la funcionalidad y estética asociada al diseño. Además ha de considerarse la extensión en la duración de jornada.

Los países de menor tasa de paro, como Japón y Estados Unidos, tienen jornadas laborales que exceden en varios cientos de horas a las que se dan en los países más desarrollados de la UE. La tecnología y el empleo explican que haya más oportunidades de trabajo. Por el contrario, cuanto menos eficiencia productiva y menos ocupación más difícil se hace crear nuevos puestos de trabajo. En España se da la paradoja (por otra parte explicable por el aumento de la tasa de actividad femenina sin medios adecuados para cubrir necesidades del hogar, hijos y otros familiares) entre la jornada laboral más corta que nunca se tuvo y la exigencia más fuerte

por reducirla aún más a fin de compatibilizar las funciones laborales con la atención a aspectos de la vida familiar y personal.

Es difícil volver a ampliar la jornada, excepto en situaciones transitorias, pues una de las ventajas del progreso está en la generación de mayor tiempo libre. Sin embargo, esta reducción debe hacerse considerando tres aspectos: A) la clientela, pues si no se da el servicio esperado se pierde el cliente, si se deteriora la calidad de las prestaciones la competencia se quedará con el pedido, con el cliente, con el puesto de trabajo y con la empresa; B) la competencia, que no se limita a reaccionar a las ocasiones favorables, sino que mejora continuamente las características de su oferta con lo que la respuesta adaptativa es subóptima: hace falta tomar la iniciativa y mantenerla; C) el oportunismo, que es la búsqueda de la ganancia propia con dolo, esto es con perjuicio de terceros; es lo que ocurre con quienes fingen enfermedades y obligaciones externas, con lo que perjudican a los compañeros que deben suplirles, la Seguridad Social, la empresa y la clientela.

Mejorar la producción en sus diferentes facetas es necesario, pero probablemente insuficiente si las cargas de tipo regulatorio y fiscal persisten en un nivel muy superior al de los competidores y con una eficiencia baja. De ahí la importancia de mejorar los procesos de asignación de recursos en éste ámbito, eliminar aspectos prescindibles y ofrecer lo que en realidad corresponde al EB sin sacrificios innecesarios.

LOS ENEMIGOS DEL EB, IRRESPONSABILIDAD Y OPORTUNISMO

La irresponsabilidad se caracteriza por el descuido de las consecuencias de la conducta propia. La responsabilidad tiene en cuenta las implicaciones de lo que se hace, evita lo que puede ser dañino y, si es imposible lo minimiza y busca compensar por las implicaciones indeseadas. La mayor parte de las acciones individuales tiene efectos colaterales

les de desigual importancia, pero cuando se trata de acciones tomadas desde las Administraciones Públicas (AA.PP.) o parapúblicas o de acciones personales pero que afectan a la colectividad siempre hay efectos relevantes y eso ocurre en tres ámbitos: en quienes propugnan y aprueban nuevos proyectos de gasto, en los que administran y organizan esos proyectos y en quienes reciben las prestaciones.

En la actualidad, las condiciones básicas de acceso a la enseñanza, de la seguridad de asistencia médica, la cobertura de la vejez y otras prestaciones están aseguradas. La oferta de servicios nuevos ya no responde a necesidades básicas, sino más bien a preferencias de los decisores políticos, a la búsqueda de distinción o la equiparación de lo que ofrecen otras AA.PP. o a la popularidad (y consiguientes beneficios) que aportan. Incrementar la oferta de prestaciones acaba por eliminar la responsabilidad de las personas individuales y no es esa la filosofía originaria del EB. Algunos promotores de nuevos servicios teorizan que los particulares son incapaces de tener en cuenta sus propias necesidades y que el sector público debe tomar la iniciativa. Este planteamiento es siempre peligroso, pero cuando se expone por parte de políticos profesionales que han sido elegidos por votación democrática, evidencia desprecio por sus propios votantes y por la razón. La inmensa mayoría de las familias se esfuerza en la educación de los hijos y, cuando duda del diagnóstico y terapia que se le hace en la sanidad pública, se dirige a la privada, lo que no obsta para preferir lo que no tiene pago explícito a lo que requiere un pago adicional.

Mantener, junto a la terapia de residencia hospitalaria, la cobertura de los costes alimenticios es, p. j. algo que debiera cambiarse para dar visibilidad a los costes reales y frenar su escalada, lo mismo que exigir un mínimo ticket moderador por cada acto médico y un pago moderado por cada prestación farmacéutica. Esto sería útil incluso si se hace

diferenciando la cuantía según nivel de renta, lo que es discutible porque supone una superposición de prácticas redistributivas y un coste de verificar la desviación de renta que reduce la aportación neta hecha con estas prácticas. Si se relajan las exigencias de calificación para otorgar becas públicas baja también el estímulo para aumentar la dedicación y potenciar el buen uso de lo que se aporta, al tiempo que se contribuye a elevar el nivel medio de exigencias y de dedicación de todo el alumnado.

La irresponsabilidad puede tomar la forma de negligencia, de descontrol en el gasto y mal trato a los usuarios. La situación de asimetría de quienes recurren a los servicios públicos respecto a quienes los gestionan es utilizada por los primeros para relajar su dedicación, si bien también se da el caso opuesto de la amenaza creíble para obligar a comportamientos atípicos tanto de profesores como de personal sanitario, lo que exige actitudes heroicas o una paciencia que van más allá de lo exigido por el deber profesional. El descuido en control de costes, máxime cuando no hay un referente de costes del sector privado, aumenta el gasto y absorbe porciones crecientes de la renta nacional sin que, necesariamente se refleje en resultados.

La irresponsabilidad prescinde del futuro y de terceros. Varios gobiernos han financiado gasto corriente por la vía de exigir a los fondos de la SS préstamos a interés negativo. El futuro de los cotizantes del momento y la herencia de las generaciones futuras quedan en entredicho con estas prácticas. En otra escala ocurre lo mismo cuando se ofrecen prestaciones adicionales sin el incremento correlativo de cotizaciones o sin asignar otros recursos para financiarlas. En estos casos, el atractivo de la popularidad y votos inmediatos de los nuevos beneficiarios está por encima de otras consideraciones.

Incrementar la oferta de prestaciones acaba por eliminar la responsabilidad de las personas individuales y no es esa la filosofía originaria del EB

El oportunismo de quien gratifica su ego imponiendo esperas innecesarias o trato desconsiderado a la persona que "atiende" daña la reputación del conjunto de los empleados públicos que cumplen con sus obligaciones de forma correcta. Un mal trato destroza la imagen aportada por doce casos encomiables.

El fingimiento de enfermedades o situaciones de incapacidad es causa de distracción de recursos asistenciales y consumo de medios financieros. Siempre que la baja laboral la otorga una instancia administrativa diferente de la que paga la prestación es difícil una buena coordinación y el control de los recursos se resiente. En el plano de las subvenciones los mecanismos para contrarrestar esas prácti-

El fingimiento de enfermedades o situaciones de incapacidad es causa de distracción de recursos asistenciales y consumo de medios financieros

cas, tales como más inspecciones, exigencias adicionales de información, auditorias y otros suponen costes que terminan por reducir la financiación que se dedica a la finalidad buscada.

El EB merece ser salvado. La eliminación de excesos y la mejora de eficiencia requieren una voluntad que suele ser escasa. Esto, con ser necesario, no bastaría, también se requiere una actitud vigilante, una poda de programas y actividades sin sentido, el impulso de una actitud autónoma y responsable por parte de personas, instituciones, empresas y el gobierno. Si esa actitud se plasma también en la actividad productiva es posible acceder a la competitividad que permita mantener la continuidad del empleo y la mejora de la calidad y seguridad de la vida cotidiana. ■

Premios Atlante 2006 de Prevención de Riesgos Laborales en la Pyme (Tercera Edición)

Fecha límite de recepción de candidaturas:
31 de julio de 2006

Para consultar las bases visite nuestra web:
www.foment.com

Encuentros Monográficos. Junio 2006

Perspectivas de Evaluación de los Riesgos Psicosociales

Más información e inscripciones:

Oficina Técnica de Prevención de Riesgos Laborales en la Pyme
93 484 12 00 • 93 484 12 75 • oficinatecnica@foment.com



con la financiación de:



Horarios, productividad y conciliación de vida personal, familiar y laboral

Al tratar cuestiones como los horarios, la productividad y la competitividad, enmarcados en la cuestión de la conciliación de la vida personal, familiar y laboral, deben realizarse una serie de consideraciones previas que sirven para situarnos de forma sucinta en el escenario actual desde un punto de vista socioeconómico, y que debe considerarse a la hora de valorar el tipo de cambio o medidas a adoptar tanto por las empresas como por las Administraciones.

Es obvio que los últimos tiempos se han producido transformaciones en las estructuras socioeconómicas que han provocado la aparición de nuevas formas de producción que generan, a su vez, un nuevo marco organizativo a las empresas y que exigen un nuevo marco de relaciones laborales.

Los esquemas tradicionales de organización empresarial y las relaciones laborales de trabajo están sujetos a revisión debido a factores como la presión de la competencia en mercados más abiertos, la internacionalización y la globalización económica y la implantación del progreso técnico.

El nuevo escenario es incompatible con los trabajos repetitivos, estandarizados y sujetos a horarios estrictos propios del fordismo, y por eso en la actualidad, el debate sobre la regulación del tiempo de trabajo se debe centrar en la reordenación flexible del mismo.

Siguiendo con esta radiografía de aspectos que afectan a la realidad socioeconómica actual, no sólo se han producido cambios en las estructuras económicas, sino también en las estructuras familiares y en el factor demográfico.

En cuanto a la estructura familiar tenemos, por un lado, la incorporación masiva de la mujer al mercado laboral en los últimos tiempos. Si bien es cierto que todavía tienen menores tasas de actividad y de empleo, y ma-

yores tasas de paro que los hombres, se está avanzando hacia la consecución de esos equilibrios de forma imparable, con lo cual nos encontramos con un porcentaje elevado de familias en las que ambos miembros trabajan. Y, por otro lado, se observa como van incrementándose de forma exponencial y por diversos motivos, el número de familias monoparentales, alcanzando ya en Europa el 15%.

A esta nueva estructura familiar hemos añadido los cambios demográficos que se han producido en los últimos tiempos en nuestro país y en el resto de Europa, conllevando un envejecimiento de la población. España tiene una de las tasas de natalidad más bajas del mundo (en la actualidad 1,3 hijos por mujer, y gracias al ligero repunte de los últimos años como consecuencia de la inmigración, pero que, en cualquier caso, no sirve para alcanzar la tasa de reposición situada en de 2,1 hijos por mujer).

Al mismo tiempo, España se sitúa como uno de los países con mayor esperanza de vida, con una media de 82,3 años. Y las proyecciones demográficas señalan que se mantendrá el progresivo envejecimiento de la población. Esto genera por una parte el aumento de los colectivos necesitados de atención y cuidados (personas dependientes); y por otra parte, la dificultad para encontrar mano de obra que cubra las necesidades empresariales.



Javier Ibars Álvaro
Director Relaciones Laborales
y Asuntos Sociales
Fomento del Trabajo Nacional

FLEXIBILIDAD DEL TIEMPO DE TRABAJO

A partir de todo lo expresado, ¿cómo podemos hacer frente a estas nuevas realidades y necesidades, tanto de las empresas como de los trabajadores? Fundamentalmente a través de un concepto como es la flexibilidad del tiempo de trabajo.

Esta flexibilidad del tiempo de trabajo ha de permitir mecanismos como la distribución irregular del tiempo y la anualización de la jornada para posibilitar la máxima eficacia en el proceso productivo y una

mayor capacidad de adaptación a los cambios y exigencias de los clientes.

Pero, al mismo tiempo, ha de procurarse que esta flexibilidad comporte ventajas,

tanto para las empresas como para los trabajadores.

En este sentido, tanto el Acuerdo Estratégico para la Internacionalización, la Calidad en el Empleo y la Competitividad de la Economía Catalana, pactado entre el Gobierno de la Generalitat y los agentes sociales catalanes, como el Acuerdo Interconfederal de Negociación Colectiva 2005, suscrito entre la CEOE, CEPYME, CCOO y UGT, a nivel estatal; o el reciente Acuerdo Interprofesional de Cataluña 2005-2007, suscrito por Fomento del Trabajo Nacional, CCOO y UGT, expresan la conveniencia de que la flexibilidad del tiempo de trabajo vaya acompañada de garantías y seguridad para las personas, con el objetivo de mejorar su capacidad de autogestión del tiempo de trabajo y la conciliación con su vida personal.

El debate debe centrarse en la flexibilización y la reordenación del tiempo de trabajo y no en reducciones impuestas y uniformes del tiempo de trabajo.

En este sentido, una imposición de la reducción del tiempo de trabajo como la jornada de 35 horas semanales por Ley como se ha planteado en diversos momentos, iría en contra de la necesaria flexibilidad que necesitan

las empresas y de la tendencia deslegalizadora, iniciada especialmente a partir de la Reforma Laboral de 1994, donde se potencian los convenios colectivos, los acuerdos entre representantes de los trabajadores y empresarios y los acuerdos individuales, como instrumento que regule y gestione los elementos estructurales del tiempo de trabajo.

La Ley uniformiza a todos los sectores, pero ahora hemos superado los sistemas Tayloristas y Fordistas, y lo que se precisa es la introducción de mecanismos de adaptación ágiles para cubrir las necesidades y demandas cambiantes que ofrece el mercado (negociación colectiva y acuerdos).

Además, cada sector, cada empresa, en función de parámetros como su dimensión, el sector de actividad, la situación coyuntural, las relaciones con el exterior, etc., han de tener un tratamiento diferenciado y adaptado a los requisitos concretos del momento.

Por tanto, no tenemos que hablar tanto de reducción sino de **reordenación** del tiempo de trabajo. La necesidad de flexibilidad conlleva que el elemento clave sea el establecimiento de mecanismos, como por ejemplo: la anualización de la jornada laboral; la distribución irregular del tiempo de trabajo para potenciar la máxima eficiencia del proceso productivo; los sistemas de horarios flexibles; las bolsas horarias flexibles; la flexibilidad de entrada y salida, la implantación de la jornada continua cuando sea posible o la reducción del tiempo para comer, finalizando antes la jornada laboral; reducción de jornada en los períodos de menor actividad de la empresa.

Cabe destacar que se han producido avances en esta línea en la negociación colectiva, de tal manera que, según la encuesta de negociación colectiva de CEOE, el 59% de los trabajadores afectados por convenios tienen establecida su jornada en cómputo exclusivamente anual. El 71% de los convenios de empresa y el 31% de los de sector han previsto una jornada continuada, lo cual supone un aumento de 10 puntos respecto al

El debate debe centrarse en la flexibilización y la reordenación del tiempo de trabajo

año 2000; el 41% de los convenios de empresa tienen horario flexible para las horas de entrada y salida, reduciéndose el porcentaje en los convenios de sector; o el 38% de los convenios establecen alguna fórmula que posibilite la distribución irregular del tiempo de trabajo (jornada más breve en ciertos meses, bolsas horarias, etc.)

Las organizaciones empresariales no estamos en contra de la reducción de la jornada laboral por principio, sino de la reducción generalizada por Ley y uniforme para todos los sectores. Prueba de ello es que se han producido continuas reducciones de la jornada laboral legal por la vía de los convenios colectivos; es decir, allí donde la situación de la empresa o el sector (por su mayor productividad, por la incorporación de la innovación en los procesos, etc.) es posible.

De hecho, la jornada legal máxima en España es de 40 horas/semanales, pero la jornada media pactada es de 38,5 horas y la efectiva, que es la más relevante, se sitúa en torno a las 36,5 horas.

Además, no puede obviarse que una reducción en los términos expuestos comportaría un incremento de costes y un detrimento de la productividad con la consecuente pérdida de competitividad que comporta; lo cual resultaría especialmente gravoso, si tenemos en cuenta nuestra baja productividad (por debajo de UE), nuestros costes laborales (cuadruplican los de los países de nueva incorporación a la UE) y que el incremento es muy superior –año tras año– a la media de EEUU, Japón y otros países desarrollados.

¿Qué están haciendo las empresas voluntariamente y qué obligaciones legales tienen para cumplir con esa flexibilidad en el tiempo de trabajo que cumpla con ese doble objetivo de mejorar la competitividad y permitir la conciliación de la vida familiar y laboral de los trabajadores?

Por un lado, desde la vertiente normativa, las reformas introducidas en el transcurso de los últimos años, han comportado me-

joras cualitativas en la regulación de diversas instituciones relacionadas con esta materia, destacando especialmente, la Ley 39/1999, de conciliación de la vida familiar y laboral.

La normativa vigente recoge una gama de excedencias, permisos y reducciones de jornada que configuran un abanico de derecho y garantías, para facilitar que los trabajadores se adecuen a las circunstancias personales y familiares, y que se verán ampliadas con la próxima Ley de Garantías para la Igualdad entre Mujeres y Hombres (actualmente en estado de Anteproyecto de Ley).

Por otro lado, la negociación colectiva se configura como un instrumento adecuado para regular la reordenación flexible del tiempo de trabajo, y el instrumento para la conciliación con mayor capacidad de adaptación a las realidades concretas de las empresas y de los trabajadores.

En este sentido, la encuesta de negociación colectiva de CEOE para el año 2004 concluye que se han introducido mejoras reseñables en materia de licencias, permisos y excedencias en la negociación de los convenios, de manera que en el 31% de los convenios, que afectan al 55% de los trabajadores, mejoran el régimen legal de licencias y permisos por la vía de ampliar el número de días de licencia y los supuestos que generan derecho a los mismos, así como la extensión del grado de parentesco, incluyendo las uniones de hecho, que permiten disfrutar de estos permisos. Destaca, igualmente, una creciente implantación de los denominados “días por asuntos propios”.

Asimismo, se han incrementado los criterios que recogen mejoras en materia de excedencias, en el 19% de los convenios que afectan al 30% de los trabajadores. Estas mejoras consisten fundamentalmente, en la reserva del puesto de trabajo durante los 3 años de

Uno de los problemas fundamentales de la economía española es la escasa productividad por hora trabajada, situándonos en los últimos lugares de la Europa de los 15

excedencia por maternidad, o la ampliación de la duración de la excedencia para cuidado de familiares.

Los convenios colectivos también contemplan otro tipo de mejoras, destacando:

- La concesión de beneficios extrajurídicos, consistentes en seguros u otras ayudas materiales que puedan beneficiar a la familia.
- Las políticas de servicios dirigidas a aliviar las obligaciones familiares de los trabajadores. Es el caso de los servicios de guardería o de compensación económica para la persona

El absentismo laboral uno de los principales problemas en las empresas y afecta de forma más directa a la productividad

que atiende a los menores durante la jornada laboral.

Por otro lado, se ha de considerar que la incorporación de las nuevas tecnologías en el ámbito laboral, y en especial, de modalidades de actividad profesional como el teletrabajo, comportan nuevas formas de prestaciones de servicios que facilitan, por su propia naturaleza, la autogestión del tiempo por parte de las personas de manera individual.

En concreto, las modalidades de teletrabajo, que supone que el teletrabajador realiza el trabajo desde su propio domicilio, y el teletrabajo móvil, que comporta que el trabajador no tenga una sede fija, variando continuamente su puesto de prestación de servicios, implican un mayor grado de autonomía del trabajador, que no está sujeto a un horario determinando ni a la presencia física del mismo en las instalaciones empresariales, sino a una obligación de resultados. En estos supuestos, la capacidad de autogestión ha de facilitar el ajuste del tiempo dedicado al trabajo con el tiempo personal y familiar.

En concreto, las modalidades de teletrabajo, que supone que el teletrabajador realiza el trabajo desde su propio domicilio, y el teletrabajo móvil, que comporta que el trabajador no tenga una sede fija, variando continuamente su puesto de prestación de servicios, implican un mayor grado de autonomía del trabajador, que no está sujeto a un horario determinando ni a la presencia física del mismo en las instalaciones empresariales, sino a una obligación de resultados. En estos supuestos, la capacidad de autogestión ha de facilitar el ajuste del tiempo dedicado al trabajo con el tiempo personal y familiar.

PRODUCTIVIDAD

Uno de los problemas fundamentales de la economía española es la escasa productividad por hora trabajada, situándonos en los

últimos lugares de la Europa de los 15 con casi 20 puntos porcentuales por debajo de la media. Además, la variación de la productividad en los últimos años es ostensiblemente peor que la mayor parte de países europeos, y ya no hablemos de países como EEUU o Japón (a modo de ejemplo en 2003 y 2004 la tasa de variación anual de la productividad en España fue del 0,7 en ambos ejercicios, mientras que EEUU fue del 3,1 y del 3,4 respectivamente, la de Japón del 2,6 y 3,3, o la de Alemania del 0,9 y el 1,8).

Es evidente que en la productividad inciden diversos factores (el grado de incorporación de las nuevas tecnologías, las inversiones de I+D+i, la configuración basada en actividades de mayor intensidad tecnológica, la formación, la acumulación de trabajo, la flexibilidad en las relaciones de trabajo, etc.). En todos estos factores enunciados estamos en una situación de desventaja respecto a nuestros competidores. De hecho, el Acuerdo Estratégico para la Internacionalización, la Calidad del Empleo y la Competitividad de la Economía Catalana así lo reconoce al establecer medidas específicas en materias como I+D+i, formación, infraestructuras o flexibilización de las relaciones laborales.

Ahora bien, centrándonos en la relación entre productividad y horarios, a pesar de que obviamente existe una relación entre ambos conceptos, no menos cierto es que la relación entre el número de horas trabajadas y la productividad no es una relación directa.

Se ha de reconocer que trabajar muchas horas pero con una mala organización del trabajo, que suponga un gran número de horas improductivas, horas de mera presencia, con horarios irracionales, y que generen, a su vez, insatisfacción y desmotivación en el trabajador, da como resultado una pérdida notoria de la productividad por hora trabajada.

No se trata tanto de incrementar o reducir la jornada laboral, sino de flexibilizarla,

de reordenarla y de utilizar con inteligencia los mecanismos de diversa índole que pueden aportar mejores resultados con menor esfuerzo.

ABSENTISMO LABORAL

En cuanto al absentismo laboral, se trata de uno de los principales problemas que tienen nuestras empresas y que afectan de forma más directa a la productividad. De hecho, a instancias de Fomento en el Acuerdo Estratégico se incluyó la problemática del absentismo laboral como uno de los problemas que afectan directamente a la competitividad empresarial, y se ha constituido una Comisión Multidisciplinar con el Departament de Salut, el de Treball i Indústria, el INSS, el ICAM, los sindicatos y la patronal para analizar esta cuestión y presentar propuestas de solución.

Desde algunos ámbitos se pretende vincular el absentismo laboral con el déficit en la conciliación vida familiar y laboral. Es decir, se reconoce que una parte nada desdeñable de los elevados índices de absentismo laboral como consecuencia de las bajas por IT corresponden a las denominadas “bajas sociales”: bajas médicas que se solicitan para cubrir necesidades sociales de los trabajadores (como cuidados de hijos o mayores dependientes, acompañamiento de familiares al médico, etc.)

Obviamente, es inaceptable que se realice esta vinculación y que los servicios sanitarios concedan bajas por IT, que han de otorgarse únicamente como consecuencia de un problema de salud del trabajador que le imposibilita para prestar servicios, y no para finalidades distintas.

Ahora bien, a pesar de que no debe admitirse el fraude de la concesión de bajas médicas en los supuestos denominados como “bajas sociales”, sí que debe servir la situación expuesta para valorar la existencia de un problema como consecuencia de que, probablemente, determinadas necesidades de carácter social y de conciliación de la

vida familiar y laboral no están resueltas satisfactoriamente y se buscan vías de escape inadecuadas y dañinas para la competitividad de las empresas y de los presupuestos públicos.

POBLACIÓN ACTIVA Y RETENCIÓN DEL TALENTO

Quisiera destacar otra cuestión a tener en consideración, sobretudo desde la óptica empresarial en un debate como el que nos ocupa, como es la escasez de mano de obra en determinados sectores y ocupaciones, y la retención del talento.

Si juntamos el crecimiento de la economía española en los últimos tiempos y consecuentemente del empleo (pasando de tasa de paro del 24% en 1994 a tasas que rondan el 10% en la actualidad, y con 3 de las 4 provincias catalanas en situación prácticamente de pleno empleo); con las proyecciones demográficas apuntadas anteriormente (es decir, bajísimas tasas de natalidad, envejecimiento de la población y mayor esperanza de vida), y considerando las proyecciones futuras de crecimiento económico y del empleo, nos da como resultado que la población activa disponible es y, sobretudo, será insuficiente para cubrir la demanda de mano de obra actual y futura.

Obviamente existen soluciones para incrementar la población activa (como la inmigración, el incremento la baja tasa de actividad femenina, la potenciación del envejecimiento activo o solucionar el desajuste entre ofertas formativas y demandas empresariales), pero la realidad actual es que existe un déficit de mano de obra en numerosos sectores y ocupaciones, y muchas de estas ocupaciones son cualificadas.

Es por ello que cada vez más empresas son conscientes de la necesidad de aportar otro tipo de ventajas a sus trabajadores (y especialmente en aquellas ocupaciones más so-

La población activa disponible es y será insuficiente para cubrir la demanda de mano de obra actual y futura

licitadas) que no se basan únicamente en el tradicional factor económico, sino en elementos que aporten mayor calidad de vida y que permitan la conciliación de la vida familiar, personal y laboral

(Algunos ejemplos son la flexibilidad horaria a elección del trabajador, la concesión

A parte de la empresa, existen dos actores que tienen responsabilidades en materia de conciliación de vida laboral y familiar: la Administración y los propios trabajadores

de beneficios extrajurídicos en beneficio de la familia o las políticas de servicios dirigidas a aliviar las obligaciones familiares). La retención del talento es uno de los

ámbitos de actuación actuales en las políticas de recursos humanos de las empresas y este tipo de políticas de conciliación es uno de sus ejes.

CONCILIACIÓN

Finalmente, no debemos de olvidar que en materia de conciliación de la vida familiar y laboral existen, a parte de la empresa, dos actores que tienen responsabilidades: la Administración y los propios trabajadores.

Las Administraciones tienen la obligación de adoptar políticas públicas como la creación de infraestructuras ostensiblemente deficitarias en la actualidad, como son guarderías, geriátricos o centros de día para el cuidado de personas mayores o dependientes a cargo de los trabajadores; la mejora de la red de transporte público para reducir el tiempo invertido en los desplazamientos al trabajo (incrementado y mejorando la red de transporte público, tanto de metro, autobuses y ferroviarios, este último especialmente en el extrarradio, así como mejorar las infraestructuras viarias); o el rediseño de los horarios escolares para adaptarlos a los laborales, son políticas públicas que serían, verdaderamente efectivas para conseguir un mayor grado de inserción de las mujeres al mercado laboral y para facilitar la armonización de la vida familiar y laboral.

También se deberían adoptar modificaciones legislativas que permitan, entre otras:

- Potenciar la utilización de los contratos a tiempo parcial, flexibilizando su regulación y eliminando sobrecostes en su cotización.
- Ampliar los supuestos del contrato de interinidad para sustituir más supuestos de suspensión del contrato laboral para cuidado de familiares.
- O facilitar la movilidad funcional y geográfica en supuestos de absentismo derivados de situaciones de armonización de la vida, familiar y laboral.

Se ha de remarcar que España ocupa uno de los últimos puestos de la UE en cuanto a presupuestos públicos destinados a la protección de la maternidad y de la familia.

También, existe una responsabilidad en el seno del propio ámbito familiar. Es necesario avanzar hacia la corresponsabilización en la asunción de los trabajos considerados no productivos entre hombres y mujeres. Como ejemplo paradigmático destaca el hecho de que únicamente un 1% de los hombres solicitan el permiso de paternidad, a pesar de que, a partir de la entrada en vigor de la Ley de Conciliación de la vida familiar y laboral en el año 1999, está permitido que el padre disfrute de la totalidad del periodo de suspensión del contrato por maternidad, con excepción de las 6 semanas de descanso obligatorio de la madre tras el parto.

En definitiva, es necesario remarcar la necesidad de implicación de la Administración, los agentes sociales, las empresas y los trabajadores, para conseguir de manera plena y efectiva el equilibrio necesario entre la flexibilidad del tiempo de trabajo que precisan las empresas y la conciliación de la vida familiar y laboral de los trabajadores, y no que recaiga, una vez más, sobre las espaldas de las empresas el grueso de la responsabilidad. ■

Perspectivas de futuro del sector inmobiliario

El autor hace un repaso a la situación actual de la vivienda en nuestro país desde un punto de vista estructural, más allá de consideraciones derivadas del alza de los precios. Desgrana cómo se ha llegado a esta situación y cuáles han sido las consecuencias derivadas, al tiempo que sitúa la vivienda en un contexto social determinando los cambios que, vivienda y empresas promotoras, deberán acometer en el futuro.

La continuidad en la fortaleza de la demanda de viviendas ha constituido toda una sorpresa, y más todavía para aquellos analistas que previeron una ralentización de la misma que, por fuerza hubiera tenido que afectar también a los ritmos de producción; una situación que, ciertamente, no ha tenido lugar.

¿Y esto por qué ha sido así? Aún a fuerza de ser reiterativo, entiendo que es debido a tres causas fundamentales. La primera, a las muy favorables condiciones financieras que se han venido dando desde finales de 1997 o principios de 1998 en relación a los tipos de interés, a los plazos de amortización e, incluso, sobre el porcentaje financiado en relación al valor total del bien inmueble adquirido. La segunda, a la caída de la Bolsa a partir de la primavera de 2000, que desplazó activos al sector inmobiliario que en otras circunstancias, casi con toda seguridad, no hubieran llegado. Y la tercera, a la importante presencia de inversores extranjeros, que si bien en Catalunya ha sido moderada, no ha ocurrido igual en el resto de la costa mediterránea y que ha afectado especialmente a las comunidades de Valencia, Murcia y Andalucía. Una inversión foránea propiciada por la entrada del euro, que hizo desaparecer de un plumazo los problemas inherentes a la pérdida de valor de la inversión vinculados a las fluctuaciones del valor-peseta.

También ha habido un elemento, quizá difícil de cuantificar, pero que la experiencia de los que ya hace muchos años nos dedica-

mos a esto nos permite analizarlo con suficiente criterio. Ha habido un efecto demográfico evidente, a demás de las condiciones señaladas en los tres puntos anteriores. Ha pesado sobre el sector, por ejemplo, las consecuencias del llamado *baby-boom* de la década de los años 70, personas entre los 25-35 años que han culminado su entrada en el mercado de trabajo y, con ella, su emancipación, habiendo pasado de residir en casa de sus padres a constituir una unidad familiar nueva, bien en pareja o bien en forma monoparental.

Al tiempo, hay que hacer mención también, aunque en menor medida por supuesto, a la oleada de inmigración registrada en España en el último decenio. Si bien a su llegada la presencia inmigrante apenas se hace sentir en el mercado inmobiliario, a medida que se asientan en nuestro país no cabe duda que la vivienda constituye una de sus primeras preocupaciones y, en la medida de lo posible, van incorporándose a la demanda. Podríamos decir que se trata de una demanda agregada, pero que en definitiva, se suma a la de los propios ciudadanos españoles.

Ha habido también otra circunstancia demográfica favorable. Se trata de la reducción experimentada en cuanto al número de personas que habitan en cada vivienda. En el último cuarto de siglo su porcentaje se ha reducido prácticamente a la mitad. A finales de la década de los años 70 estaba en 4,6 personas por vivienda; en la actualidad hemos



Enric Reyna
Presidente de la Asociación de Promotores de Barcelona

La perspectiva de crecimiento dependerá de la reactivación del proceso inversor en nuestro país y del mantenimiento de la actividad constructora, sobre todo residencial

descendido hasta la cota de las 2,3. ¿Qué es lo que ha ocurrido? Cabe responder que ha sido una consecuencia del desarrollo de nuestro modelo social. Hoy en día se precisan más viviendas para alojar a un mismo

número de personas que hace 10, 15 o 25 años atrás. Actualmente se han incrementado el número de unidades familiares monoparentales, hay más divorciados, separados o gente que prefiere vivir sola. Y todo

esto también se ha dejado sentir sobre el mercado inmobiliario.

Hasta aquí la situación actual. A continuación me referiré, a través de unas breves pinceladas, en cómo vemos desde la Asociación de Promotores de Barcelona el futuro a corto plazo. Podríamos hablar de muchas cosas más, pero para ser breve sólo unos apuntes en positivo...

Desde las últimas elecciones generales y autonómicas, además del panorama político, algo ha cambiado en el ámbito de la construcción y la vivienda. A nivel estatal con la creación de un Ministerio de Vivienda y en el ámbito autonómico, se ha concretado una superior intervención pública en el mercado residencial. No valoraré si ello es bueno o malo, porque como todas las soluciones que se apuntan –todas con la mejor de las intenciones–, sólo a la vista del resultado final podrá responderse a esta cuestión. Lo que sí es cierto es que tal intervención debe propiciar una mayor facilidad de acceso a una determinada tipología de viviendas para aquellos hogares menos favorecidos económicamente, i/o también para que los jóvenes pueda incorporarse a un mercado del alquiler, absolutamente maltratado y a la baja a lo largo de los dos o tres últimos decenios, aunque de este tema les hablaré al final de mi intervención.

Todo hace pensar que en 2005 ha habido una sorprendente capacidad de crecimiento

del consumo privado en nuestro país. Sin embargo, FUNCAS estima que la tasa de ahorro no llegará al 7% de su renta bruta disponible, cuando en 1965 se situaba en el 15%, el nivel más bajo de los últimos 40 años. Si a esta circunstancia le añadimos el incremento en formación de hogares, que en el último ejercicio fue de 472.000, habrá que convenir en que estamos ante una situación favorable.

Otro dato en positivo. El Gobierno central calcula que, durante los próximos cinco años, se producirá una rebaja progresiva de la tasa de paro hasta llegar al 2008 con un 9,6%. Este hecho es positivo pero muestra la dificultad de llegar a la plena ocupación en el año 2010, tal y como se comprometieron los gobiernos europeos en la cumbre de Lisboa. Sin embargo, también es éste un apunte positivo.

Hacia finales del año 2005 se hizo público el llamado informe *Hispalink* que presentan anualmente las principales universidades españolas. En él se manifiestan dos cosas que me parecen importantes: la primera, que la perspectiva de crecimiento dependerá de la reactivación del proceso inversor en nuestro país y del mantenimiento de la actividad constructora, sobre todo residencial, factor que considera esencial para el desarrollo económico en los próximos años; y también en la preocupación que muestra ante un continuado repunte de los tipos de interés, dada la incidencia que tendría sobre el creciente endeudamiento de las familias.

Hay que tener muy en cuenta esta recomendación ya que si bien en la situación actual en la que los tipos están aún en unos mínimos en el mercado hipotecario, cualquier previsible aumento de los precios de la vivienda residencial será difícil de mitigar a través de la aplicación de variables financieras, por lo que tendría un impacto más intenso en la demanda.

La única solución que se me ocurre en este momento es una posible ampliación de los plazos de amortización. Es bien sabido

que en el momento materializar la adquisición de una vivienda el comprador atiende más al compromiso que adquiere de pagar una determinada cuota mensual que al monto total de la operación y al plazo de la misma. Es decir, entiendo que para compensar cualquier alza en la cuota mensual debería darse un alargamiento en el tiempo del crédito. Según datos recientes de la Asociación Hipotecaria Española el plazo medio de los préstamos se sitúa en torno a los 22 años; de poder ampliar el plazo hasta los 25 significaría una mejora de la capacidad de endeudamiento que anularía un hipotético aumento de los tipos de hasta tres puntos.

También quisiera apuntar algo en relación al mercado del alquiler. Es evidente que ha perdido peso en relación a la compra. En 1950 el 51% de las viviendas estaban en régimen de alquiler; medio siglo después el porcentaje en España es del 12-13% y continuamos bajando.

En las actuales circunstancias financieras es lógico que las familias prefieran comprarse una vivienda a alquilarla. Por tanto la compra de vivienda no tiene más alternativa que el alquiler temporal como paso previo a una compra futura. Si queremos que el alquiler sea una alternativa hay que ir por otros caminos.

Es cierto, por supuesto que sí, que si los precios de las viviendas aumentaran tanto revitalizarían el mercado de alquiler, que se volvería más atractivo para la demanda, aunque correríamos todos el riesgo de una alza espectacular de los precios de los alquileres con un claro perjuicio para determinados segmentos de población que también serían expulsados de este mercado; y no olvidemos que en los dos últimos ejercicios los alquileres han aumentado tanto o más que el precio de venta. Y un segundo supuesto es que los tipos de interés suban tanto que también hagan atractivo el alquiler.

Pero en cualquier caso, entiendo que para que se dinamice el alquiler y aparezca un auténtico mercado alternativo a la com-

pra debe darse un incremento de la seguridad jurídica del inversor, a través de una reducción del riesgo que logre aumentar la rentabilidad favoreciendo la oferta.

De no ser así, no le auguro mucho porvenir al alquiler. Y eso que sería necesario, interesante y positivo dinamizarlo, ya que tendría evidentes ventajas positivas para la economía en general y el mercado laboral en particular, facilitando una movilidad geográfica que estos momentos es difícil, además de redundar en una mejor distribución del paro laboral, además de facilitar el acceso a una vivienda de esas características

a los jóvenes que no disponen del capital necesario que sufrague la entrada de una vivienda de compra.

Naturalmente, hasta aquí he comentado la situación del mercado de la vivienda libre; no es que el mercado de la vivienda protegida nos sea ajeno, todo lo contrario. Entiendo que tiene ante sí un largo recorrido en los próximos años y lo que no quisiera olvidar de escribir es abogar por una convivencia pacífica de ambos mercados, ya que ambos son igualmente importantes para el progreso y el desarrollo de nuestro modelo social.

Y para terminar, una cuestión filosófica sobre el papel de la vivienda en la sociedad actual que más tarde o más temprano deberemos tener en cuenta. El hogar más tradicional desde hace siglos, el de los agricultores y artesanos, era una entidad productiva. Tras la revolución industrial de mediados del s.XIX se impuso la división del trabajo, con la tendencia que las actividades realmente productivas se realizaran fuera del hogar (la fábrica, la oficina, el centro de estudios, etc.). Pues bien, todo hace pensar que ahora vuelve el ciclo dónde solía y el hogar se está transformando otra vez en una unidad productiva, una verdadera máquina. Se habla de

El plazo medio de los préstamos se sitúa en torno a los 22 años; poder ampliar el plazo hasta los 25 significaría una mejora de la capacidad de endeudamiento, que anularía un hipotético aumento de los tipos de hasta tres puntos

teletrabajo para indicar que algunas labores se pueden desarrollar en el hogar delante de un ordenador conectado a una unidad central. Las nuevas tecnologías se introducen así en la vida cotidiana. Por lo tanto, si esto es así, hace falta que las viviendas se transformen y adecuen a esta nueva realidad. Y esta no una reflexión baladí ni un proceso de transformación menor.

El paralelismo nos lo brinda la evolución del sector hotelero. Al principio eran fondas

o posadas para hacer un alto en el camino; esto es, para comer y dormir, tanto las personas como las bestias de tiro. Pero, con el tiempo, estos establecimientos, transformados ya en hoteles, han evolucionado hacia una ren-

tabilidad de día. Se utilizan cada vez más para hacer reuniones, concentraciones de todo tipo y, incluso, pequeñas muestras de productos varios. Algo así acabará sucediendo con la evolución de los hogares lejos de la función tradicional de alojamiento (comida, dormir, higiene y descanso). La evolución pasa por sacar a la vivienda más rendimiento durante el día, como centro de comunicaciones y de trabajo. Un nuevo concepto de vivienda que comportará su adecuación al aprovisionamiento, a la recepción de información, como puesto de trabajo y de estudio, etc. además de las funciones tradicionales.

La consecuencia de todos estos cambios es que la demanda está ya pidiendo espacios, si no más grandes, sí diferentes. Además hay

otras consideraciones. Este es el siglo de la diversidad y del cambio. Nuestra manera de vivir cambia aceleradamente y la variedad de momentos conduce a la diversidad.

El convencional "estar y tres dormitorios" ya no resulta adecuado para una sociedad en donde más del 50% de las viviendas están ocupadas por unidades familiares que no corresponden a la definición de familia-tipo: padres con uno o dos hijos.

Además, cualquier unidad familiar está sometida a cambios: se formará, crecerá y se descompondrá a lo largo de un período inferior a 30 años en los cuales variaran sus necesidades, su propia composición y sus posibilidades económicas. Por tanto no parece que lo idóneo sea que tenga que dar respuesta a estas diversas situaciones dentro de un mismo programa de vivienda. Deberá hacerlo si no hay más soluciones en el mercado, pero pienso que no es la mejor solución. En otras palabras, en un futuro inmediato habrá que ir hacia una vivienda flexible y adaptable.

De ahí que también el futuro de las empresas pase por su capacidad de adaptación al cambio, lo que les obligará a redefinir constantemente sus productos, sus servicios, sus propias organizaciones y sus nuevos mercados. A los promotores inmobiliarios dos motivos nos obligan a apostar urgentemente por la innovación: la mejora en la satisfacción del cliente y la racionalización del proceso constructivo a fin de hacerlo más sostenible. Y ello porque, entre otras cosas, cada vez resulta más difícil competir incidiendo únicamente en la reducción de costes. ■

En el último cuarto de siglo el número de personas que habitan en cada vivienda se ha reducido prácticamente a la mitad

 www.foment.com	ACUERDOS COMERCIALES			
	 	 	 	 
	BOLSA DE TRABAJO ► Con la colaboración de 	NOTICIAS JURÍDICAS ► Con la colaboración de 	NUEVAS TECNOLOGÍAS ► Con la colaboración de 	

El DNI Electrónico, un potente instrumento para superar la “brecha digital”

El Documento Nacional de Identidad electrónico es ya un hecho en España. El objetivo consiste en generalizar en todo el Estado el nuevo modelo de documento a partir del 2008, lo cual representará un hito importante para reducir la “brecha digital” en la que estamos plácidamente instalados y superar, en la medida de lo posible, el nefasto efecto de la referida brecha en la productividad y en nuestra competitividad económica; magnitudes que vienen cayendo sistemática y progresivamente desde hace más de diez años.

El recién pasado 16 de marzo el Ministro de Interior, José Antonio Alonso protagonizó un hecho histórico: la entrega del primer Documento Nacional de Identidad (DNI) electrónico a una empresaria de Burgos, de nombre Ana Isabel Vicente. El acto es sin duda histórico, porque pone fin a un desgraciado proceso de desencuentros entre lo técnico, el derecho y la voluntad política que ha durado más de seis años y porque al tiempo abre un nuevo proceso al final del que todos los españoles podremos llevar en nuestra cartera una firma electrónica incorporada a nuestro documento de identificación personal.

EL DNI ELECTRÓNICO

Desde una aproximación legal, la primera noticia de este potente instrumento la encontramos en el Capítulo II de la Ley 50/2003 de 19 de diciembre, sobre la Firma Electrónica. El referido capítulo consta tan solo de dos artículos bajo el expresivo título; “El documento nacional de identidad electrónico”, el primero de ellos lo define en los siguientes:

Artículo 15. Documento nacional de identidad electrónico.

1. El documento nacional de identidad electrónico es el documento nacional de identidad que acredita electrónicamente la identidad personal de su titu-

lar y permite la firma electrónica de documentos.

2. Todas las personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, reconocerán la eficacia del documento nacional de identidad electrónico para acreditar la identidad y los demás datos personales del titular que consten en el mismo, y para acreditar la identidad del firmante y la integridad de los documentos firmados con los dispositivos de firma electrónica en él incluidos.

Se trata de un nuevo modelo de DNI que incorpora exactamente la misma información personal de su titular que figura en el actual modelo plastificado, al que se ha añadido un mecanismo de firma electrónica en un microchip. En el apartado 2 del artículo 15 se definen los efectos jurídicos del nuevo documento como acreditador de la identidad de su titular y como instrumento para firmar documentos con la exactamente misma eficacia jurídica de la firma manuscrita al firmar un documento en papel.

El otro artículo define las características y requisitos del nuevo DNI:

Artículo 16. Requisitos y características del documento nacional de identidad electrónico.

1. Los órganos competentes del Ministerio del Interior para la expedición del



Francisco De Quinto
Abogado y Economista
Socio Director del Dpto.
de Nuevas Tecnologías
de Piqué Abogados Asociados

documento nacional de identidad electrónico cumplirán las obligaciones que la presente Ley impone a los prestadores de servicios de certificación que expidan certificados reconocidos con excepción de la relativa a la constitución de la garantía a la que se refiere el apartado 2 del artículo 20.

2. La Administración General del Estado empleará, en la medida de lo posible,

El DNI electrónico acredita electrónicamente la identidad personal de su titular y permite la firma electrónica de documentos

sistemas que garanticen la compatibilidad de los instrumentos de firma electrónica incluidos en el documento nacional de identidad electrónico con los distintos dispositivos y productos de firma electrónica generalmente aceptados.

Hace unos meses el Ministerio del Interior publicó la norma que desarrolla la implantación del nuevo documento identificativo (R.D. 1553/2005 de 23 de diciembre) cuya práctica venimos comentando. El experimento ha costado un total de 314 millones de euros y la tasa de expedición a los ciudadanos no sufre variación y se mantiene en 6,6 € por cada documento emitido.

El DNI electrónico es similar al tradicional plastificado manteniendo las dimensiones de éste, aunque el soporte es de material plástico (polycarbonato) que le aporta mayor resistencia al uso. La información que contiene es exactamente la misma que consta en el documento tradicional, por lo que no persigue ningún objetivo de control adicional de los ciudadanos. La novedad consiste en la incorporación de dos certificados reconocidos que han sido generados y expedidos por una autoridad de certificación de acuerdo con los requisitos de la ley de Firma Electrónica que veremos más adelante.

APROXIMACIÓN JURÍDICA DE LA FIRMA ELECTRÓNICA

La firma digital es una herramienta compleja que para su comprensión precisa ser descrita

desde una doble perspectiva; técnica y jurídica. Viene definida en la ley antes referida, concretamente en su Artículo 3 donde se define textualmente los tres conceptos siguientes, así como los efectos jurídicos del último de ellos.

- **Firma electrónica:** conjunto de datos en forma electrónica, consignados junto a otros asociados con ellos, que pueden ser utilizados como medio de identificación del firmante.
- **Firma electrónica avanzada:** Es la firma electrónica que permite identificar al firmante y detectar cualquier cambio ulterior de los datos firmados, que está vinculada al firmante de manera única y a los datos a que se refiere y que ha sido creada por medios que el firmante puede mantener bajo su exclusivo control.
- **Firma electrónica reconocida:** Firma electrónica avanzada basada en un certificado reconocido y generada mediante un dispositivo seguro de creación de firma.

La firma electrónica reconocida tendrá, respecto de los datos consignados en forma electrónica, el mismo valor que la firma manuscrita en relación con los consignados en papel.

En el propio *Artículo 3*, en su apartado 8 y siguientes se desarrolla el alcance de los efectos jurídicos, apuntados con rotundidad en el apartado 4 anterior:

8. El soporte en que se hallen los datos firmados electrónicamente será admisible como prueba documental en juicio. Si se impugnare la autenticidad de la firma electrónica reconocida, con la que se hayan firmado los datos incorporados al documento electrónico, se procederá a comprobar que por prestador de servicios de certificación que expide los certificados electrónicos, se cumplen todos los requisitos establecidos en la ley en cuanto a la garantía de los servicios que presta en la comprobación de la eficacia de la firma electrónica, y en especial, las obligaciones de garantizar

la confidencialidad del proceso así como la autenticidad, conservación e integridad e la información generada y la identidad de los firmantes. Si se impugna la autenticidad de la firma electrónica avanzada, con la que se hayan firmado los datos incorporados al documento electrónico, se estará a lo establecido en el apartado 2 del artículo 326 de la Ley de Enjuiciamiento Civil.

9. No se negarán efectos jurídicos a una firma electrónica que no reúna los requisitos de firma electrónica reconocida en relación a los datos a los que esté asociada por el mero hecho de presentarse en forma electrónica.
10. A los efectos de lo dispuesto en este artículo, cuando una firma electrónica se utilice conforme a las condiciones acordadas por las partes para relacionarse entre sí, se tendrá en cuenta lo estipulado entre ellas.

El Artículo 326 de la Ley de Enjuiciamiento Civil (LEC) en su apartado 2, dice que quien aporte un documento como prueba en un proceso y éste haya sido impugnado por la parte a que perjudique, "la parte que aportó el documento podrá proponer cualquier medio de prueba que resulte útil y pertinente al efecto". En el apartado 3 del mismo artículo (LEC) se precisa que "cuando a la parte a quien interese un documento electrónico lo pida o se impugne su autenticidad, se procederá con arreglo a lo establecido en el Artículo 3 de la Ley de Firma Electrónica", y más concretamente en sus apartados 4 y 8 antes transcritos. En síntesis, lo que define este juego recurrente de normas procesales es la inversión de la carga de prueba para quien impugne la autenticidad de un documento, en nuestro caso electrónico.

APROXIMACIÓN TECNOLÓGICA A LA FIRMA ELECTRÓNICA

Se trata de la herramienta tecnológica que da soporte a los estándares mínimos de seguridad que son necesarios para la consecución

de efectos jurídicos imprescindibles en las relaciones entre particulares y entre éstos y las administraciones.

La firma electrónica es el resultado de encriptar mediante un código un determinado mensaje digitalizado, es decir que el significante del referido mensaje está soportado en bytes (impulsos electrónicos) y no en átomos.

La encriptación deviene imprescindible para los sistemas mixtos de tratamiento y transmisión de la información por redes a los efectos de dotar a los contenidos informatizados de las siguientes propiedades absolutamente necesarias desde la perspectiva de la seguridad:

- Integridad de los contenidos.
- Autenticidad (autenticación) de los sujetos que intervienen en el proceso.
- Confidencialidad; información protegida frente a terceros no autorizados.

La base técnica de los sistemas de protección de la integridad y autenticación de la información es la llamada "clave asimétrica" a PKI (*Public Key Infrastructure*) en términos ingleses. En el ámbito de la encriptación existen dos sistemas globales:

- Sistemas de clave simétrica: que son aquellos en que los sujetos participantes (emisores y receptores) operan con un mismo código de encriptación y desencriptación. Su vulnerabilidad radica en el dicho español; "secreto de dos es secreto de Dios y secreto de tres secreto no es". En efecto la progresiva y reciente divulgación de la clave convierte al sistema de protección en altamente vulnerable.
- Sistemas de clave asimétrica: se caracterizan porque emisor y receptor actúan en el circuito con claves dobles y diferentes; una pública conocida por todos y otra privada de carácter reservado. El sistema así concebido debe

La novedad consiste en la incorporación de dos certificados reconocidos que han sido generados y expedidos por una autoridad de certificación de acuerdo con los requisitos de la ley de Firma Electrónica

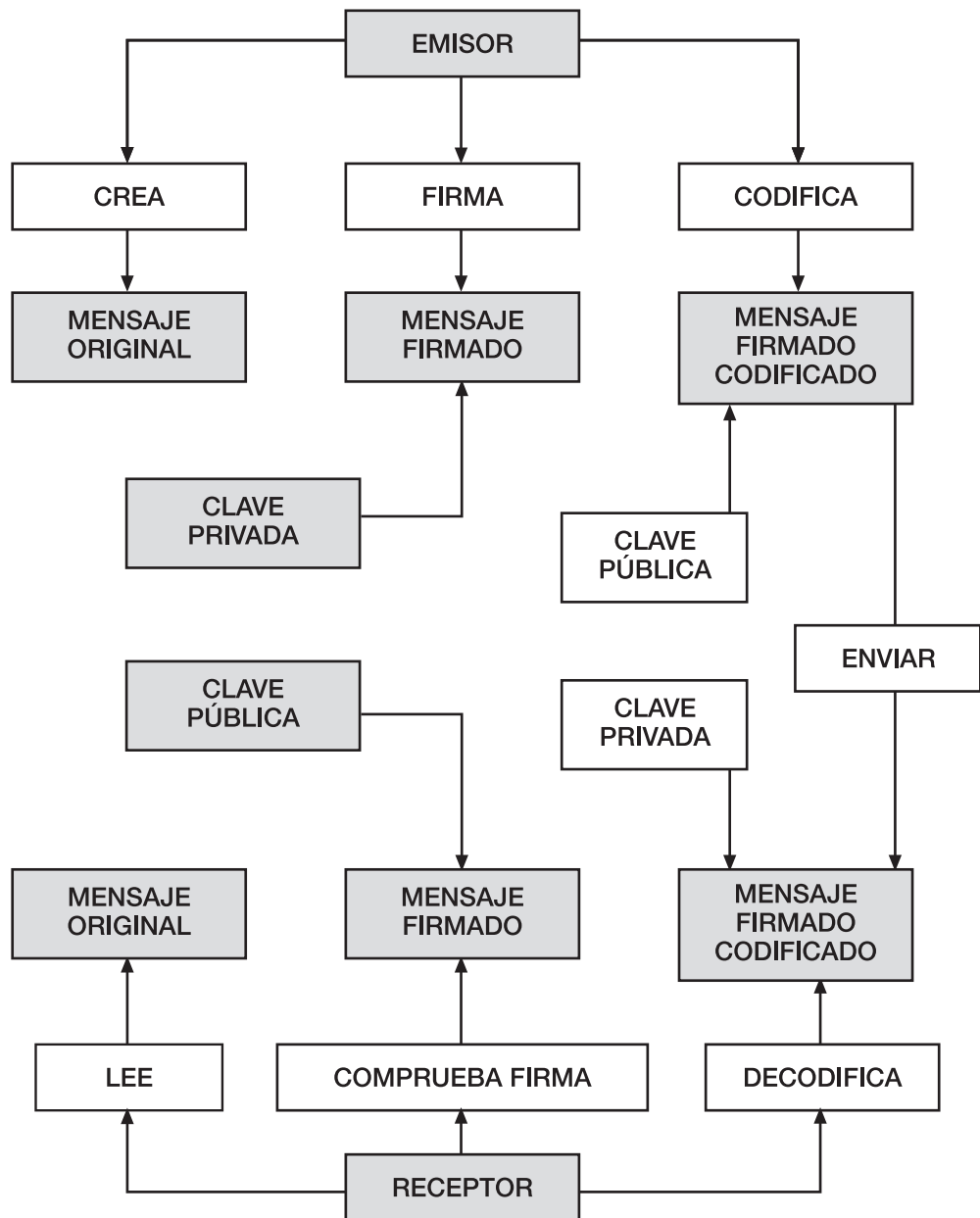
disponer necesariamente de una "Autoridad de Certificación" que en el marco de una regulación legal muy estricta emite, controla y depura las claves que operan, tanto las públicas como las privadas. Una variante de las claves asimétricas son las que se basan en datos orgánicos de los sujetos intervinientes en el proceso de comunicación, ya se trate

de huella digital, manchas del iris ocular o entorno facial, entre otros.

Como puede apreciarse en el cuadro adjunto por el tramado de las áreas correspondientes a las claves, el emisor opera con su clave privada y la clave pública del receptor, y éste a su vez ocupa una posición asimétrica al operar con su propia clave privada y la pública del emisor.

Cuadro nº 1

El Certificado Digital



La firma electrónica asimétrica funciona técnicamente del siguiente modo:

Firmar electrónica o digitalmente un documento consiste en pasar un determinado algoritmo sobre el texto que se desea cifrar, basándose en la clave privada del signatario electrónico. Cuando el texto debe transmitirse firmado, el algoritmo recorre todos sus datos electrónicos y, junto a la clave privada, obtiene un valor (*hash*), que es la llamada “huella digital”. El *hash* es un algoritmo matemático o número resultante de aplicar una clave de encriptación a un documento.

En la transmisión, se envía por una parte el documento cifrado, y por otra el *hash*. Cuando el receptor recibe ambos documentos, debe actuar bajo las siguientes pautas:

- Descifra el texto del destinatario con la clave pública.
- Con este texto calcula el *hash*.
- Si el *hash* calculado y el enviado coinciden, eso significa que el documento que ha llegado lo envía quien dice ser (autenticación-integridad) y que además no ha sido alterado por el camino, pues de lo contrario los dos *hash* no coincidirían.

El sistema PKI se debe a las investigaciones de Ronald Rivest, Adi Shamir y Leonard Adelman que en 1.978 desarrollaron el hoy conocido como criptosistema RSA basado en el procedimiento matemático por el que se codifica el mensaje utilizando un número grande (por ejemplo de 250 dígitos) como clave. Los tres sentaron las bases de la mayor y mejor compañía internacional especializada en criptografía RSA Security Inc.

Los certificados incluidos en el microchip del DNI sólo pueden ser emitidos por la Dirección General de la Policía, constituida en Autoridad de Certificación en los términos de la Ley de Firma Electrónica, y en términos simples se trata de que permiten la identificación de su titular (autenticación) y la firma electrónica de documentos.

El primero sirve para identificar al titular de la tarjeta en una comunicación telemática. El certificado de firma garantiza la integridad del documento firmado, la procedencia y la autenticidad de origen. Los datos se alojan en dos partes del chip; pública y privada. La primera contiene los datos básicos de los certificados y una clave pública, mientras que la segunda contiene la clave privada de la tarjeta, sólo conocida por su titular.

El usuario se conecta al servidor web de un prestador de servicios (Administración, empresa, etc.), quien le presenta su certificado y le indica que la conexión es segura. El terminal del usuario y el servidor web se intercambian las claves públicas para iniciar una comunicación segura. Cuando el servidor web requiera de la firma electrónica del usuario, éste accederá a su certificado de firma a través de la clave privada y cumplimentará los datos solicitados. Tras la comprobación del contenido del documento, lo firma digitalmente. A continuación se envía el documento, la firma y el certificado del usuario al prestador de servicios, que, a través del servicio de validación, comprueba que los certificados no han sido suspendidos ni revocados.

Para impedir el mal uso de los certificados y así evitar efectos jurídicos espurios, el chip del DNI dispone de un número PIN que una vez se introduce en el terminal de usuario es comprobado por el microprocesador del propio chip y permite el acceso a la clave privada. En caso de olvido se debe recurrir a la clave personal de desbloqueo (número PUK) que en nuestro caso hace las veces el patrón de la huella dactilar del titular incorporada al DNI.

OPERATIVA PRÁCTICA DEL DNI ELECTRÓNICO

Para hacerse con un DNI en su nuevo formato hay que acudir a una comisaría de Po-

La firma electrónica es el resultado de encriptar mediante un código un determinado mensaje digitalizado

licia, de momento tan sólo a las de Burgos. Junto con el documento se le entregará un sobre ciego con un pin generado aleatoriamente, que el titular podrá cambiar a su gusto. Dicho número protege su clave privada y es una garantía de acceso a los mecanismos de firma. Cuando el titular precise hacer una gestión remota tecleará su pin, por lo que la ignorancia del mismo por un

Uno de los factores clave para la efectiva implantación del DNI electrónico radica en la actitud de las diferentes administraciones públicas respecto de su aceptación en la tramitación de documentos y procedimientos

tercero no autorizado, en caso de robo o pérdida, invalida dichos mecanismos y quedan bloqueados tras efectuar tres intentos fallidos. Para la reactivación de la firma electrónica después de un bloqueo se debe recurrir al PUK, que en

este caso está representado por los vectores de la impresión dactilar del titular almacenado en el DNI, algoritmo que es contrastado con la huella dactilar física en cualquiera de los Puntos de Actualización del DNI (PAD).

El DNI electrónico tendrá, al igual que el actual, una vigencia de 10 años, pero la firma electrónica se deberá actualizar cada dos años y medio (30 meses) en cualquiera de las PAD.

El director técnico del proyecto, José Luis Diez Aguado está convencido que el problema para la aceptación y uso del DNI no es en absoluto de seguridad técnica, sino de desconocimiento y percepción equívoca de los riesgos de uso por parte del ciudadano. Diez Aguado nos explica que “el DNI tiene los certificados de autenticación y el de firma digital, con un par de claves (una pública y otra privada). Estas claves se generan en el DNI automáticamente y ni tan siquiera el titular del mismo las conoce. Cuando inicie una sesión para un trámite en que necesita demostrar su identidad, el DNI envía su clave pública al peticionario. Si necesita firmar electrónicamente el trá-

mite, el peticionario se lo enviará con la clave pública del ciudadano de tal manera que sólo el certificado, el del titular del DNI, que tenga la clave privada aparejada a la pública podrá firmarlo. La clave privada nunca abandona la tarjeta. Hay otra cautela de seguridad. Si necesita firmar electrónicamente un trámite o documento, antes de hacerlo, aparecerá una ventana que advierte del inicio del proceso y pide nuevamente el pin. El PIN no se puede cachear (almacenarlo en el ordenador para no tener que teclearlo nuevamente). El DNI no cifra el contenido de los mensajes. Si alguien quiere enviar documentos cifrados debe acudir a los programas ya existentes.”

Para su operativa bastará con un equipo estándar con un procesador al menos del tipo Pentium III, un sistema operativo Windows, Linux o Mac y una conexión a Internet. La única pega del modelo tecnológico radica en la portabilidad de los mecanismos de firma. Al estar éstos incorporados a un microchip de tarjeta es obligado pasar por un mecanismo lector de éstos, mecanismo que no está incorporado de origen a ningún terminal y que debe incorporarse al mismo previa compra y correspondiente pago. La limitación se superaría haciendo compatible el sistema con un mecanismo USB (lápiz de memoria) de bajo precio y lectura universal de origen por parte de todos los terminales.

ACOGIDA DEL DNI ELECTRÓNICO EN LA ADMINISTRACIÓN

Otro factor clave para la efectiva implantación del DNI electrónico en la práctica radica en la actitud de las diferentes administraciones públicas respecto de su aceptación en la tramitación de documentos y procedimientos. En este sentido el Ministro de Administraciones Públicas Jordi Sevilla informó a principios de marzo que se constituirá un Consejo Asesor para el desarrollo de la Administración Electrónica. De momento se han incorporado a Internet los más de

800 formularios de la Administración General del Estado y existe el compromiso político de una futura Ley de la Administración Electrónica. En este orden de cosas algunos han madrugado más, es el caso del Ayuntamiento de Barcelona que presentará en breves fechas para su aprobación por el Pleno Municipal la denominada *Ordenança reguladora de l'Administració Electrónica* en cuyo Artículo 4 se proclaman los derechos digitales de los ciudadanos de Barcelona. A modo de ejemplo transcribimos los más importantes.

- a. Derecho a dirigirse a la administración municipal a través de medios electrónicos, presentar documentos, realizar trámites y procedimientos y, en general, ejercer los derechos y las facultades que les reconoce el ordenamiento jurídico administrativo.
- b. Derecho a exigir de la Administración municipal que se le dirija a través de estos medios y obtener documentos a través de formatos electrónicos.
- c. Derecho a no presentar documentos que se encuentren al poder de la Administración municipal o del resto de administraciones públicas con las cuales el Ayuntamiento de Barcelona haya firmado un convenio de intercambio de información.
- d. Derecho a acceder a la información administrativa, registros y archivos a través de medios electrónicos.

A la vista del perfectamente describable entusiasmo con el que las administraciones públicas españolas acogen cualquier iniciativa relacionada con las nuevas tecnologías que pueda implicar el más mínimo esfuerzo por su parte, no podemos por menos de felicitarlos por la premura con que el Ayuntamiento de Barcelona ha decidido dar un significativo, notorio y notable paso adelante con su proyecto. La convergencia feliz en el tiempo entre el lanzamiento piloto del DNI electrónico y el decidido proyecto barcelonés configuran un posible y necesario

cambio de actitud por parte del sector público ante su tradicional pasividad en relación con las tecnologías de la información y de las telecomunicaciones. Esperemos que la iniciativa no termine aquí y sirva de ejemplo para otras instancias.

A MODO DE CONCLUSIÓN, QUE NO DE PUNTO FINAL

Porque parece que finalmente algo empieza a cambiar para bien. Con el único deseo de facilitar al lector paciente las conclusiones más relevantes y al impaciente hacerle llegar un mensaje breve, procedemos a enumerar las ideas con más fuerza entre las desarrolladas en este escrito.

- Estamos ante un hecho histórico; se inicia con la implantación del DNI electrónico por ley, la incorporación de las nuevas tecnologías en el proceso de identificación de las personas.
- Se aprovecha el hecho para poner a disposición de los ciudadanos, a medio plazo, un potente mecanismo para aportar seguridad tecnológica y jurídica a las relaciones mediante la utilización de redes (Internet y móviles).
- El éxito o fracaso de la iniciativa dependerá de la acogida del nuevo mecanismo por parte de las Administraciones Públicas a todos los niveles. En este sentido bienvenida sea la iniciativa del Ayuntamiento de Barcelona de la nueva *Ordenança Reguladora de l'Administració Electrónica*.
- Si alguna crítica cabe dirigir al modelo elegido sería la falta de compatibilidad de la portabilidad de los certificados implantados en el microchip del DNI electrónico con otros sistemas de portabilidad universales como sería el caso de los USB, pro la perfección es difícil de alcanzar y a veces lo mejor es enemigo de lo bueno. ■

Estamos ante un hecho histórico:
la incorporación de las nuevas
tecnologías en el proceso de
identificación de las personas



Por la seguridad
y la salud
de **sus trabajadores**
Por la tranquilidad
de **su negocio**

- por disponer de Técnicos y Médicos especialistas en Prevención de Riesgos Laborales y en Medicina del Trabajo
- por la extensa red de Centros Técnicos y Médicos a nivel nacional
- por contar con programas adaptables a las necesidades concretas de su empresa
- por sus completas y diversas áreas de actuación:
vigilancia de la salud, seguridad en el trabajo, higiene industrial, ergonomía y psicología aplicada
- y porque pertenece al **Grupo Sanitas**, líder nacional en salud privada

Si desea más información contacta con nosotros en el teléfono
93 495 17 50 o en www.previlabor.com

A Coruña Santiago de Compostela Albacete Almería Ávila Badajoz Barcelona Bilbao Burgos Cáceres Cádiz Jerez de la Frontera Castellón Ciudad Real Tomelloso Córdoba Cuenca Gerona Gijón Granada Guadalajara Huelva Jaén Las Palmas de Gran Canaria Arucas León Lugo Madrid Algete Brunete Fuenlabrada Getafe Leganés Móstoles Pinto Rivas-Vaciamadrid Torrejón de Ardoz Torrelodones Tres Cantos Villalba Málaga Murcia Cartagena Lorca Oviedo Palencia Salamanca San Sebastián Segovia Sevilla Tenerife Adeje Candelaria La Laguna Playa de Las Américas Toledo Fuensalida Talavera de la Reina Valencia Valladolid Zamora Zaragoza

PREVILABOR pertenece al grupo **SANITAS**

PREVILABOR[®]

PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES

Decisiones y riesgos

Los administradores y directivos se enfrentan, en su quehacer diario, con situaciones complicadas que pueden suponerle responsabilidades civiles o penales que debe pagar con su patrimonio. En el artículo se explica el marco legal y el entorno de responsabilidad personal que afecta a las personas con cargos en la gestión de las empresas, y presenta una de las alternativas a utilizar para protegerse.

En la actualidad, los administradores de cualquier entidad, desde una sociedad hasta una fundación, tienen un trabajo complejo y lleno de retos. Se enfrentan a decisiones difíciles y su gestión es analizada por todas las partes interesadas: accionistas, socios, protectorado, clientes, proveedores... Cualquier administrador, ya sea ejecutivo o no, de hacer de hecho o de hecho, se expone a responsabilidades civiles o penales relacionadas con:

- mala gestión del patrimonio de la sociedad
- competencia desleal
- falta de supervisión
- mala decisión en la adquisición o venta de activos o entidades
- fusiones y adquisiciones
- excesiva o deficiente diversificación

El administrador se encuentra en su gestión diaria con situaciones como adquisiciones, diversificación, nuevos socios, contratos, expansión a nuevos mercados, cambios accionariales, problemas de sucesión, cambios de estrategia, etc. Son situaciones que pueden generar reclamaciones en su contra, que se materializan en costosos procesos cada vez más frecuentes y más intensos también en el ámbito de las pymes, fundaciones, cooperativas y asociaciones.

ENTORNO LEGAL

Cada vez es más complejo el entramado legal que regula los deberes y responsabilidades de los administradores y directivos. Algunas de las legislaciones a tener en cuenta son la Ley de Sociedades Anónimas, la Ley de Transparencia, la Ley Concursal, la Ley del

Mercado de Valores, entre otras. También se deben añadir las normas vigentes en otros países, y que tienen especial relevancia cuando la actividad de la sociedad se extiende más allá de nuestras fronteras.

La legislación no sólo contempla a los administradores y directivos de las sociedades anónimas, sino que existe una legislación específica para otros tipos de entidades como cooperativas, fundaciones o asociaciones, en las que se establecen deberes y responsabilidades similares. También es de aplicación a cualquier tipo de entidad la Ley Concursal (Ley 22/2003 de 9 de Julio).

RESPONSABILIDAD PERSONAL

El entorno en el que actúa un administrador es cada vez más complicado: los accionistas y socios son más exigentes, los deberes inherentes al cargo son más estrictos aumentan los riesgos relacionados con la globalización, se endurecen las normas de gobierno corporativo...

Por todo ello, los administradores y directivos se enfrenta a una posibilidad más grande de recibir una reclamación o una investigación como consecuencia de sus acciones o decisiones, a las que deben hacer frente con su propio patrimonio.

El administrador responde personalmente por los daños ocasionados a la sociedad, a los accionistas, a los clientes, a los socios, a los acreedores, a los empleados, etc. Responde no sólo por sus propios actos, sino que puede ser también legalmente responsable de los actos cometidos por otros miembros de los órganos de gobierno si no ha tomado



Albert Cairó
Subdirector de GDS
Correduría de Seguros, S.L.
Vinculada a "la Caixa" Grup
Assegurador

las medidas previstas por la ley para exonerarse de responsabilidad.

El régimen de responsabilidad establecido en la Ley de Sociedades Anónimas es también aplicable a Sociedades Limitadas, y ha estado adaptado a otros tipos de entidades, como fundaciones o asociaciones. Esta responsabilidad incluye otros elementos que agravan la responsabilidad de los administradores y directivos:

- el principio de solidaridad de todos los miembros del órgano de gobierno
- los difíciles requisitos legales de exoneración de responsabilidad
- la inversión de la carga de la prueba
- los deberes de fidelidad, lealtad, y secreto
- la extensión del régimen de responsabilidad al administrador de hecho

Las consecuencias de estas reclamaciones (gastos de defensa y/o indemnización) pueden ser muy importantes, y para evitar arriesgar su patrimonio personal, todo administrador debería estar protegido con una póliza de Responsabilidad Civil de Administradores y Altos Cargos.

PROTECCIÓN

Esta dinámica empresarial y el estricto y complejo régimen legal existente hace prácticamente imprescindible la contratación de una póliza de Responsabilidad Civil de Administradores y Directivos, que proporcione al equipo gestor de la protección necesaria en este ámbito, permitiendo de este modo desarrollar su tarea con la tranquilidad de no estar arriesgando su patrimonio personal.

En este sentido, se está convirtiendo en una práctica habitual que los administradores y directivos exijan a la entidad, la contratación de una póliza de seguros de Responsabilidad Civil de Administradores. Ésta se hace aún más necesaria en entidades como fundaciones, asociaciones, y cooperativas en las que los administradores no reciben ningún tipo de remuneración por su cargo.

Adicionalmente, la póliza se convierte en un incentivo y elemento de peso en la retención o contratación de personal directivo, debido a la importancia significativa que una protección como esta tiene sobre el patrimonio personal del mismo. ■



Avance Actividades



JUNIO 2006

La Xarxa Innovació Empresarial tiene como objetivo la colaboración del conjunto de integrantes del sistema productivo para la obtención de sinergias favorecedoras de la adaptación de las empresas a la nueva economía basada en la innovación y el conocimiento.

FACTURA ELECTRÓNICA

EL ROL DEL DIRECTOR DE SISTEMAS EN LA GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN

7 de junio

ESPACIO EUROPEO DEL CONOCIMIENTO

PATENTES

Inscripciones y más información: Dpto. Innovación y Nuevas Tecnologías • Tel. 93 484 12 44 • innovacio@foment.com

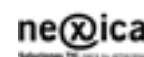
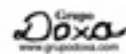
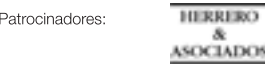
Colabora:



Con la colaboración técnica:



Patrocinadores:



Ho sabies...?

La LISMI, llei d'integració social del minusvàlid, obliga a les empreses amb més de 50 treballadors a reservar un 2% dels llocs de treball a les persones amb discapacitat.

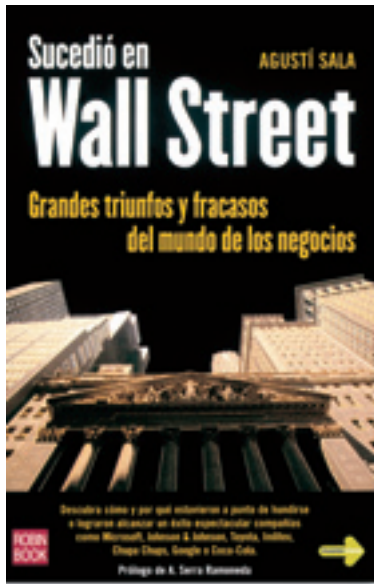
El Reial Decret 364/2005 estableix una sèrie de mesures alternatives que faciliten el compliment d'aquesta llei, mantenint en tot cas l'objecte de la mateixa.

Una d'aquestes mesures consisteix en la compra de béns o la contractació de serveis a un Centre Especial de Treball. Un gran nombre d'empreses es decanten per aquesta opció, tant per a complir amb la LISMI com per a realitzar una important labor social que millora la imatge corporativa de l'empresa.



Sin barreras,
Con compromiso.

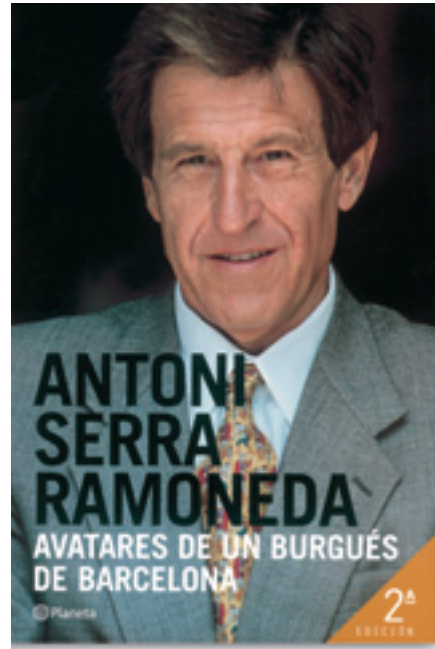
Grupo SIFU és un conjunt de Centres Especials de Treball amb més de 12 anys d'experiència en la inserció social i laboral de persones amb discapacitat, mitjançant la realització de serveis i la venda de subministraments a empreses. Actualment compta amb una plantilla de més de 1.500 persones i està present en tot el territori espanyol.



SUCEDIÓ EN WALL STREET: GRANDES TRIUNFOS Y FRACASOS DEL MUNDO DE LOS NEGOCIOS

Agustí Sala
Ediciones Robinbook

De todo se puede y se debe aprender, tanto de cómo empezaron los mejores y más audaces emprendedores como de los graves errores que cometieron algunas de las más reconocidas empresas mundiales. A grandes rasgos esta es la filosofía que emana de *Sucedió en Wall Street: Grandes triunfos y fracasos del mundo de los negocios*. Su autor, Agustí Sala (Granollers, 1962) muestra cómo en unas ocasiones, los éxitos empresariales son fruto del tesón y de planes muy meditados, y en otras, de algo tan sencillo y terrenal como la suerte o, incluso, de aparentes errores. Este libro trata de recopilar tanto ejemplos de los más grandes éxitos empresariales como de los más estruendosos fracasos: descubre cómo y por qué estuvieron a punto de hundirse o, por el contrario, lograron alcanzar un éxito espectacular compañías como *Microsoft*, *Toyota*, *Inditex*, *Chupa Chups*, *Google* o *Coca-Cola*; y además aporta de las importantes lecciones que pueden desprenderse de cada uno de ellos.



AVATARES DE UN BURGUÉS DE BARCELONA

Antoni Serra Ramoneda
Planeta

En este libro, Antoni Serra Ramoneda (Barcelona, 1933) hace un repaso de su vida personal y laboral, en la que aparecen diversos personajes (economistas, políticos y empresarios) que han tenido un gran protagonismo en nuestra sociedad. Catedrático de Economía de la Empresa en la Universidad Autónoma de Barcelona (de la que fue rector), colaboró en la gestación de una universidad distinta, y en su mandato se redactaron los primeros estatutos universitarios de la democracia. Dirigió Caixa de Catalunya durante veintiún años; el día de su partida dijo que la entidad no era un banco y que eso debía notarse hasta en los sueldos de sus directivos. Estos son algunas de las vivencias que Serra Ramoneda explica en estas páginas, y en las que se refleja la personalidad de un autor que se define a sí mismo como “políticamente incorrecto” relatando, a modo de autobiografía y de manera amena, sus experiencias vitales y profesionales a lo largo de estos años.

NUEVA Hipoteca Abierta

**Protégete de las subidas
del tipo de interés y
beneficiate de las bajadas**

70/30, 30/70, 50/50... Tú decides. Porque sólo con la nueva Hipoteca Abierta de "la Caixa" puedes elegir qué porcentaje de interés fijo y variable deseas pagar. Para que disfrutes de todas las ventajas del interés variable y de la protección del fijo y, así, te ahorres sobresaltos

si sube el tipo de interés. Y, por supuesto, con todas las ventajas de la Hipoteca Abierta. Nueva Hipoteca Abierta de "la Caixa". Sólo en "la Caixa".

¿Hablamos?



**Y ahora, además de todas las ventajas de la Hipoteca Abierta, podrás disfrutar de:
Cuota constante o creciente · Hasta el 30% del capital a pagar al final · 12 meses sin pagar ni capital ni intereses**

Concesionario
Oficial BMW



Cano Catalunya

¿Te gusta conducir?



Una distancia corta para viajar más lejos.

En el nuevo Concesionario BMW Cano Catalunya, encontrarás toda la gama de coches BMW nuevos, junto a la mejor selección de vehículos de ocasión del programa BMW Premium Selection. Además, disponemos de un amplio servicio posventa para tu coche y para tí, nuestra tienda Life Style donde encontrarás los mejores accesorios originales BMW. Y todo, muy cerca de tí. Porque realizar un corto recorrido cuando sabes que de allí irás a cualquier destino que quieras, no te importará.

ABIERTO SÁBADOS MAÑANA Y TARDE

Cano Catalunya, S.A.

Ctra. Rubí, 64
Tel.: 935 87 71 00
Sant Cugat del Vallès
Barcelona