

# Foment

del Treball Nacional



2008/2 · nº 2.121

Alternativas de financiación e inversión en la Empresa Familiar : Adecuación de las actividades IPPC a la normativa de prevención y control integrados de la contaminación : Crecimiento y apertura económica en Marruecos: una aceleración neta en los últimos cuatro años : Liberalización del mercado eléctrico de Alta Tensión: el final de un largo proceso

## ¿Padece estos síntomas?

Fatiga por la eliminación matutina de correo basura.  
Malestar general por la pérdida de tiempo.  
Psicosis por la posibilidad de virus/phishing.



# SPAMINA, LA MEDICINA CONTRA EL CORREO BASURA

ANTISPAM | ANTIVIRUS | ANTIPHISHING

La solución 100% eficaz para la protección  
y control del correo electrónico frente a  
cualquier tipo de amenaza

PROTECCIÓN TOTAL | CONTROL TOTAL | MOVILIDAD TOTAL



[www.spamina.com](http://www.spamina.com)

<b>Alternativas de financiación e inversión en la Empresa Familiar</b> Vicenç Bosch y Josep Trias	5
<b>Adecuación de las actividades IPPC a la normativa de prevención y control integrados de la contaminación</b> Jaime Calvo Retuerto	9
<b>Crecimiento y apertura económica en Marruecos: una aceleración neta en los últimos cuatro años</b> Ahmed Reda Chami	13
<b>Liberalización del mercado eléctrico de Alta Tensión: el final de un largo proceso</b> Isabel Buesa Gambau	16
<b>Actualidad Empresarial</b> Informe "Nuevos retos de la empresa". Colección Informes, de Foment del Treball	19
<b>Premios Carles Ferrer Salat y las Medallas de Honor del Foment 2008</b>	21
<b>Libros</b>	26

La OCDE ha revisado a la baja las expectativas de crecimiento para la economía española este año hasta el 1,6%, una corrección de nueve décimas respecto des anteriores previsiones publicadas; mientras que para 2009 prevé un crecimiento del PIB español del 1,1%, frente al 2,4% que pronosticó en el semestre anterior. Esta rebaja sustancial de la OCDE sitúa el crecimiento económico español por debajo de la media de la Unión Europea por primera vez desde la creación del euro. Las turbulencias en los mercados de capitales, el enfriamiento del sector inmobiliario y la fuerte subida de las materias primas son las principales causas que acusa la economía y –según la OCDE–provocarán que el ciclo bajista en España se prolongue durante un año y medio.

Ante este contexto económico, es preciso poner la mirada en los retos ante los que se enfrentan las empresas para impulsar su competitividad en el mercado global. Retos como la internacionalización y búsqueda de nuevos segmentos de mercado, la aplicación de la innovación tanto en las diferentes fases del proceso productivo como en la gestión empresarial y la potenciación del talento y el fomento del liderazgo para conseguir organizaciones eficaces y adaptadas a los nuevos tiempos. Pero no solo las empresas deben hacer los deberes. La Administración tiene que llevar a cabo reformas a medio y largo plazo, reduciendo las cargas regulatorias, promoviendo un sistema fiscal más atractivo para captar también flujo de capitales e inversión extranjera, etc. En definitiva, creando un entorno favorable para el desarrollo de la actividad económica y empresarial.

La internacionalización, la gestión empresarial, o la innovación son algunos de los temas que afectan a las empresas, así como aspectos de la normativa medioambiental que afectan concretamente al tejido empresarial de Cataluña. Un colectivo formado mayoritariamente por pequeñas y medianas empresas –muchas de carácter familiar– que en estas páginas encontrarán –entre otras cuestiones– alternativas de financiación para su negocio, un análisis de la adecuación de las actividades IPPC a la normativa de prevención y control integrados de la contaminación y el estadio en el que se encuentra dicha norma en Cataluña, además de conocer los planes estratégicos de la política económica de Marruecos, un país con el que España y Cataluña mantienen una larga tradición de intercambio comercial y en el que tienen puesta la mirada muchas de nuestras empresas. ■

Directora:  
Mónica Clivillé Plantada

Redacción, Administración y Publicidad:  
Via 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 €

**traducir era un problema**

**ahora ser multilingüe es  
más fácil e inmediato con  
resultados de calidad**



# Alternativas de financiación e inversión en la empresa familiar

Las empresas familiares representan cerca del 80% de las compañías a nivel mundial y generan más del 50% del PIB en muchos de los países. Pero su gestión no es sencilla. A las dificultades propias de cualquier otra empresa se le añade la complejidad en las relaciones familiares. Los diferentes desafíos a los que se enfrenta la empresa familiar, la gestión óptima de su patrimonio financiero, su preservación, diversificación y crecimiento fueron algunos de los aspectos que se analizaron y debatieron en el Foro organizado en la sede de Fomento del Trabajo Nacional con la colaboración de la Asociación Catalana de Empresa Familiar y la entidad financiera Fortis

En las empresas familiares, el grupo accionario de referencia es la propia familia propietaria que se ha autoimpuesto el deber de formar a sus hijos en aquellos valores necesarios para dar continuidad al negocio familiar. Los propietarios suelen asumir que, para el buen funcionamiento de las empresas, es fundamental que el Consejo de Administración aporte valor tanto al patrimonio familiar como al negocio. Pero para que un Consejo de Administración sea eficiente es necesario el apoyo y el entendimiento con los accionistas de referencia, la familia propietaria. Por ello, es ésta la que debe estructurarse para hacer llegar su voz y sus expectativas de una forma coherente y organizada al Consejo de Administración y necesita de un sistema de gobierno con órganos competentes y procedimientos rigurosos, para gestionar las diferentes visiones y criterios de los miembros familiares y mantener la unidad necesaria y el compromiso que permita garantizar la continuidad del proyecto empresarial común.

La familia cuenta, para ello, con dos órganos: la Asamblea familiar, en la que están representados todos sus miembros, y el Consejo de familia, integrado por aquellos miembros más vinculados al negocio familiar. Los principales cometidos de este último órgano

son: definir los roles, derechos y responsabilidades de los miembros de la familia propietaria y, en especial, su participación laboral en la empresa y en su órgano corporativo; fijar los criterios para incentivar el desarrollo profesional, los sistemas de retribución, los procesos de sucesión y las políticas de dividendo y de liquidez, así como los criterios de acceso al grupo accionario familiar y las eventuales salidas. Pero en ningún caso debe confundirse el Consejo de Administración con el Consejo de Familia. El primero es un órgano que debe aportar valor a la empresa a través de su función de gobierno, mientras que el segundo debe ayudar a transmitir los valores de la familia a los que gobiernan la empresa, sin imponerles ningún criterio de gobernabilidad.

La empresa familiar pasa básicamente por dos etapas; una primera caracterizada por la creación de capital y una segunda en la que cobra mayor importancia la preservación de dicho capital. Las empresas familiares se plantean, especialmente en esta segunda fase, la creación del llamado family office, al que encomienda no solo la gestión del patrimonio económico-financiero, sino también la gestión de su capital humano e intelectual. Las compañías familiares que desean preser-



**Vicenç Bosh Sans**  
Director  
Associació Catalana de  
l'Empresa Familiar

**Josep Trias**  
Director  
Banca Privada Fortis  
Catalunya

var su patrimonio con el paso de las generaciones fijan como objetivo no sólo la preservación del capital económico, sino también el crecimiento del capital humano e intelectual de sus miembros, ya que éste es clave para mantener el capital económico.

El éxito empresarial a largo plazo viene dado en gran medida por las actitudes positivas de los distintos miembros de la familia y su voluntad de esfuerzo. Cada miembro tiene su propia personalidad, sus preferen-

---

La elección del tipo de financiación más adecuado dependerá, en gran medida, del grado de maduración del propio negocio y del ciclo vital en que se encuentre la compañía

cias, actitudes y valores. Por ello, cobra especial relevancia la educación y el ejemplo que reciban los mismos y constituyen elementos de cohesión en la familia empresaria. La parti-

cipación desigual de los distintos miembros en el negocio familiar introduce elementos de desequilibrio que fuerzan a poner en marcha mecanismos para garantizar la justicia y equidad entre los familiares.

### ALTERNATIVAS DE FINANCIACIÓN

En relación con la gestión del patrimonio económico-financiero, el abanico de opciones de que dispone la empresa familiar para financiar su plan de expansión es muy amplio y va desde el crédito bancario hasta la colocación privada de una parte del capital, con la entrada de un socio financiero o industrial, o la salida a Bolsa.

La forma más sencilla de financiar el crecimiento ha sido mediante el endeudamiento bancario, pero la globalización de los mercados ha introducido más competencia en el mundo empresarial y las compañías se han visto obligadas cada vez más a acelerar su plan de negocio. En ocasiones, no se puede seguir recurriendo al crédito y la empresa tiene que reforzar sus recursos propios para, a partir de ahí, tener más capacidad de endeudamiento. Existen distintas alternativas para que una compañía obtenga financiación

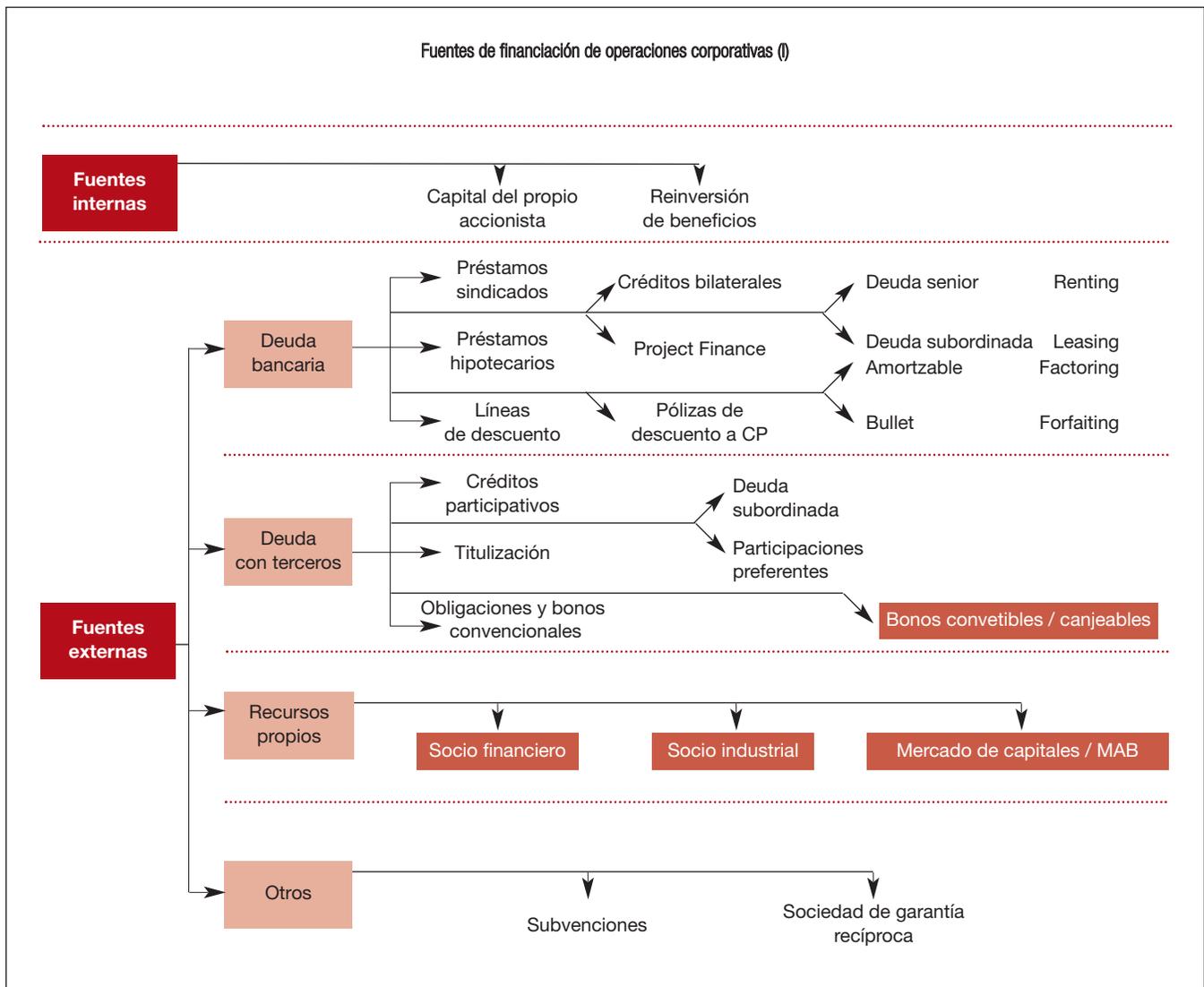
adicional como son la entrada de un posible socio, financiero o industrial, o la planificación de una salida a Bolsa, de acuerdo con un calendario y un plan preestablecido. La elección del tipo de financiación más adecuado dependerá, en gran medida, del grado de maduración del propio negocio y del ciclo vital en que se encuentre la compañía: nacimiento, crecimiento, madurez, declive o nuevo crecimiento.

La entrada de un socio estratégico o industrial en el capital de una empresa familiar ofrece diversas ventajas como son la generación de valor con la integración de los negocios, la aportación de know-how en el sector y una mayor facilidad para introducirse en otros mercados. Sin embargo, suele también requerir el incremento de la disciplina financiera y de los niveles de transparencia de la empresa familiar y la necesidad de adaptar dos culturas empresariales diferentes. Además, el nuevo socio industrial busca, habitualmente, a medio plazo participaciones de control.

En el caso que la empresa familiar opte por recurrir a la venta de un paquete de acciones a un socio financiero, como medio para financiar su plan de crecimiento a medio plazo, podrá mantener el control y la independencia en la gestión, reducir el riesgo global del proyecto y mejorar la capacidad de endeudamiento; pero al mismo tiempo suele requerir la introducción de mecanismos de protección de minoritarios y de liquidez y la generación de rentabilidades elevadas.

### OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN

En relación con la gestión del patrimonio financiero, las empresas familiares buscan principalmente la complementariedad, con la inversión en activos que compensen la exposición de su patrimonio a variables como la evolución del ciclo económico y de la industria en la que desarrolla su actividad, el tipo de interés, riesgo divisa, etc. Asimismo, persiguen optimizar el binomio rentabilidad-riesgo en un horizonte de inversión más



Fuente: Fortis Banca Privada

largo y con activos con distinto periodo de maduración. Para diversificar la cartera puede aconsejarse la inversión en activos alternativos, que mejoran la rentabilidad, reduciendo el riesgo, siempre que se realice una gestión profesional y activa de la misma.

Por otra parte, los grupos empresariales familiares suelen tener más del 50% del activo en inversión inmobiliaria, gran parte del mismo afecto a la actividad empresarial, y con un nivel de diversificación por tipología y ubicación, en ocasiones, reducido. El

vehículo de inversión óptimo es, en muchas ocasiones, la persona física y parte del patrimonio de la empresa, en el momento inicial, y una sociedad con aportación de arrendamientos, en el caso de las segundas generaciones. Resulta fundamental plantearse una estrategia de inversión inmobiliaria profesional, que tenga en consideración que la máxima variedad de productos y la máxima información de mercado permite invertir en mejores condiciones, y que conviene buscar la diversificación, tanto por tipología como por situación geográfica. ■



Jaime Calvo Retuerto  
Abogado  
Uria&Menéndez

## Fin del plazo para la adecuación de las actividades IPPC a la normativa de prevención y control integrados de la contaminación: una pelota en el tejado de la administración ambiental catalana

Una vez finalizado el plazo otorgado por la Ley de Biodiversidad para obtener la autorización ambiental integrada para las actividades IPPC (es decir, las contenidas en el Anexo de la Ley 16/2002 IPPC), urge a la Administración ambiental tomar decisiones desde la experiencia y desde el consenso y apoyo a los operadores económicos afectados. Pero ésta no es la única cuestión controvertida deberá afrontar el Departament de Medi Ambient respecto de esta normativa: la adopción de una postura firme por parte de la Conselleria ante ciertas injerencias de algunas Administraciones locales en la tramitación de los procedimientos autorizatorios resultará esencial garantizar la seguridad jurídica de las empresas.

Los operadores económicos afectados por la normativa de Prevención y Control Integrados de la Contaminación se enfrentan hoy a incertidumbres de diversa índole que pueden acabar teniendo incidencia en el desarrollo de sus actividades.

Concretamente en Catalunya, la expiración de los plazos establecidos para la adecuación a las disposiciones de la Ley 3/1998 por una parte, y el inoportuno fin el pasado 30 de abril de 2008 de la moratoria de seis meses prevista por la Ley 42/2007 de Biodiversidad (Ex. Disposición Final 6ª) para obtener la autorización ambiental en el caso de las actividades *Integrated Pollution Prevention & Control*, conocidas como IPPC, sitúan ahora a la Administración ambiental ante una difícil tesitura.

Y es que, a pesar de loable esfuerzo que la Administración ambiental catalana realizó para ser pionera en España en la transposición de la Directiva Europea 96/61, la ade-

cuación de las actividades económicas al régimen de Intervención Integral de la Administración Ambiental ha acabado avanzando con dificultades y a golpe de modificación normativa.

Sin que su estudio sea objeto de las reflexiones de este artículo, conviene recordar que el régimen de Intervención Integral al que me refiero fue instaurado en Catalunya por la Ley 3/1998 y desarrollado por el Decreto 136/1999. El propio Decreto de desarrollo sufrió una modificación en lo tocante a la clasificación de las actividades en Anexos operada por el Decreto 143/2003. Posteriormente, y ante la imposibilidad de la Administración de atender, de conformidad con los principios de eficacia y eficiencia que le son exigibles, la avalancha de procedimientos por aquel entonces en curso (y muchos otros por iniciar), fue necesario aprobar la Ley 4/2004 que establecía un calendario de adecuación de las actividades a los plazos lí-

mite fijados por la Disposición Transitoria I de la Ley 3/1998. Después, la Ley 4/2004 fue desarrollada por el Decreto 50/2005, *padre* del procedimiento simplificado de adecuación hoy tan cuestionado pero que, dicho sea de paso en favor de la Administración, no soslayaba en absoluto las garantías de protección de las que debe gozar el medio ambiente en su conjunto.

Finalmente, la guinda a este entramado normativo la pondrá la futura derogación y sustitución de la Ley 3/1998 por la Ley de Prevención y Control Ambiental de las Actividades, aún en forma de Anteproyecto.

Lo cierto es que ahora, finalizado para las actividades IPPC (es decir, las contenidas en el Anexo de la Ley 16/2002 IPPC) el plazo otorgado por la Ley de Biodiversidad para obtener la autorización ambiental integrada, urge a la Administración ambiental tomar decisiones desde la experiencia y, sobre todo, desde el consenso y apoyo a los operadores económicos afectados.

Sin embargo, no es ésta la única cuestión controvertida que será preciso afrontar atinadamente por parte del Departament de Medi Ambient; como después veremos, la adopción de una postura firme por parte de la Conselleria ante ciertas injerencias de algunas Administraciones locales en la tramitación de los procedimientos autorizatorios, resultará esencial para: (i) consolidar y reforzar la legitimidad del procedimiento simplificado establecido por el Decreto 50/2005 (hoy en entredicho) y (ii) garantizar la seguridad jurídica de las empresas cuya lógica intención es operar su actividad en un escenario pacífico y bajo el paraguas de una autorización ambiental que les dé total cobertura.

Abordamos a continuación, de manera separada, la doble problemática sugerida para culminar con algunas conclusiones que, en mi opinión, se destilan del actual (y también del venidero) régimen de intervención administrativa en las actividades con incidencia ambiental en Catalunya.

## **FIN DEL PLAZO PARA LA ADECUACIÓN DE LAS ACTIVIDADES A LA NORMATIVA IPPC**

No es posible descender al análisis de la situación que aguarda a las empresas tras el fin de las diversas moratorias establecidas para su adecuación a la normativa IPPC hoy vigente sin dedicar unas reflexiones a la figura del silencio administrativo. Como es de todos bien conocido, el sentido del silencio administrativo ante la inactividad (o más bien deberíamos decir imposibilidad material) de la Administración en orden a resolver todos los procedimientos de autorización ambiental iniciados, es negativo o desestimatorio, de conformidad con la Ley 16/2002 de Prevención y Control Integrados de la Administración.

Contrariamente a lo dispuesto en la normativa estatal, la Ley 3/1998 de Intervención Integral de la Administración Ambiental instauró la figura del silencio positivo para el caso de que el procedimiento no fuera resuelto en el plazo de seis meses (autorización ambiental) y cuatro meses (licencia ambiental). No obstante, recordemos que el sentido del silencio será negativo cuando el otorgamiento de una autorización pudiera suponer la transferencia de derechos o facultades al solicitante que atañan al dominio o servicio público (artículo 43.2 de la Ley 30/1992). Por ello, es aconsejable evitar la vía jurisdiccional ya que, muchas de las actividades de gran incidencia ambiental y de incidencia ambiental moderada (Anexos I y II de la Ley 3/1998), precisarán a menudo de autorización de vertido u otras autorizaciones en relación con el dominio público; no parece pues probable que, en estos casos, la

---

Finalizado el plazo –para las actividades IPPC– otorgado por la Ley de Biodiversidad para obtener la autorización ambiental integrada, urge a la Administración ambiental tomar decisiones desde la experiencia y, desde el consenso y apoyo a los operadores económicos afectados

interposició de un recurs contencioso-administratiu pueda persuadir al Juzgador de invertir el sentido (negativo) que la autoridad administrativa le habrá conferido al silencio.

La redacció del Anteproyecto de Ley catalana de Prevención y Control Ambiental de las Actividades no nos permite ser mucho

---

La redacció del Anteproyecto de Ley catalana de Prevención y Control Ambiental de las Actividades instaure oficialmente el sentido negativo del silencio ante la falta de resolució en plazo de la Administraci3n competente para decidir sobre los procedimientos de autorizaci3n y licencia ambiental

más optimistas; y es que, en sus artículos 26.6 y 45.2 y en su Disposici3n Transitoria Segunda instaure oficialmente el sentido negativo del silencio ante la falta de resolució en plazo de la Administraci3n competente para decidir sobre los procedimientos de

autorizaci3n y licencia ambiental (será así aunque hubieran sido dichos procedimientos iniciados bajo la cobertura de la aún vigente Ley 3/1998).

Es pues, con ocasi3n de la tramitaci3n de esta Ley, donde será precisa una intervenci3n activa por parte de los operadores económicos al objeto de solicitar la incorporaci3n de una nueva moratoria para culminar la adecuaci3n de todas las actividades a la normativa ambiental vigente en materia de prevenci3n y control integrados de la contaminaci3n. La Administraci3n debería ser sensible a esta cuesti3n en tanto que su grado de responsabilidad al no poder resolver los procedimientos de adecuaci3n en plazo está, como mínimo, al mismo nivel que el de los titulares de las actividades que apuraron las moratorias concedidas.

La actual situaci3n no parece crítica para los titulares de las actividades aún no adecuadas a la Ley 3/1998 que se hallen fuera del Anexo de la Ley 16/2002 de Prevenci3n y Control Integrados de la contaminaci3n ya que a éstas no les afecta el fin de la moratoria de seis meses concedida por la Disposi-

ci3n Adicional Sexta de la Ley 42/2007 de Biodiversidad. Entiendo que (mientras no medie nueva moratoria) dichas actividades deberán aguardar el otorgamiento de su autorizaci3n o licencia siguiendo tan de cerca como sea posible tanto los pronunciamientos de las administraciones actuantes (emisi3n de informes, propuesta de resolució...) como las alegaciones formuladas por terceros interesados. La Administraci3n está por la labor de resolver todos estos procedimientos y, en el ínterin, el diálogo con ésta entorno a cuestiones tan relevantes como la implementaci3n de medidas correctoras o la incidencia de las MTD's, resulta frecuentemente fructífero y enriquecedor.

Las urgencias caen del lado de los titulares de actividades IPPC (es decir, las enmarcadas en el Anexo de la Directiva 2008/1/CE y en el de la Ley estatal 16/2002). Como ya hemos advertido anteriormente, agotado el plazo de la moratoria fijado por la Ley de Biodiversidad dichas actividades se hallan (mientras avanzan sus procedimientos de adecuaci3n) en una situaci3n de pseudo-ilegalidad que se prolongará mientras no obtengan su autorizaci3n ambiental, con la inseguridad jurídica que ello comporta. No obstante, podría entenderse que los títulos autorizatorios emitidos al amparo del reglamento de actividades clasificadas (Decreto 2414/1961) otorgan una relativa cobertura a la actividad que evitaría, al menos, poder considerarla, como clandestina.

Para evitar situaciones de peligrosa transitoriedad como las apuntadas, la Administraci3n ambiental catalana podría seguir el ejemplo de su homóloga en Castilla y León que, en fecha 4 de abril de 2008, aprobó una orden por la que se amplió el plazo límite para resolver los procedimientos de autorizaci3n ambiental hasta el 31 de diciembre de 2008.

Pero una nueva moratoria para la resolució de los procedimientos pendientes no solventará el problema si no se destinan más medios humanos a los órganos encargados

de su tramitación y optimizan los mecanismos de coordinación ente las Administraciones públicas competentes.

### **LA SEGURIDAD JURÍDICA DE LOS TITULARES DE LA AUTORIZACIÓN AMBIENTAL OTORGADA BAJO EL PROCEDIMIENTO DE ADECUACIÓN SIMPLIFICADO DEL DECRETO 50/2005**

El otorgamiento de determinadas autorizaciones ambientales al amparo de lo dispuesto por el procedimiento simplificado que instauró el Decreto 50/2005, se ha tornado hoy, inexplicablemente, una amenaza para sus titulares. Resulta paradójico cómo el aligeramiento de trámites operado por el citado Decreto en beneficio del administrado, ha pasado a ser hoy un arma arrojada en manos de alguna Administración local que amenaza con instar la revocación ante los Tribunales de los títulos autorizatorios concedidos. Detrás de todo esto se ocultan, fundamentalmente las tradicionales tensiones competenciales entre la Administración autonómica y la local.

Ante esta situación, la Administración ambiental autonómica se está posicionando sin vacilaciones en favor de la defensa a ultranza del procedimiento simplificado. Lo contrario desembocaría, irremisiblemente, en el más absoluto desamparo e inseguridad jurídica de los titulares que hubieran obtenido su autorización a la luz de dicho procedimiento y, de paso, en el quebranto del principio de confianza legítima en los actos de la Administración Pública (expectativas de derecho que las decisiones y pronunciamientos de la Administración generan en el administrado)

Algunos Ayuntamientos se muestran especialmente beligerantes durante su participación en el procedimiento de autorización ambiental, emitiendo informes desfavorables en relación con materias que se escapan al ámbito de su competencia u oponiéndose reiterada e infundadamente a los pronunciamientos favorables de la Administración au-

tonómica en orden a otorgar el título autorizatorio.

El argumento de oposición más recurrido (y recurrente) de algunas Administraciones locales deriva de su exclusión del procedimiento simplificado (para el caso de actividades del Anexo I de la Ley 3/1998) como agentes cuasi-decisionarios de la tramitación de la autorización ambiental (carácter del que estaban dotados en el procedimiento ordinario gracias al informe vinculante de compatibilidad urbanística)

Pero es que, para bien o para mal, los ámbitos objeto de la competencia local en el marco de la autorización ambiental tramitada de conformidad con el procedimiento de adecuación simplificado, se circunscriben a su intervención en materia de ruidos, olores calor, vibraciones y vertidos al sistema de alcantarillado municipal. Nada señala el Decreto 50/2005 respecto a la obligación de aportar junto a la solicitud de autorización ambiental el certificado de compatibilidad urbanística (cuya incorporación sí resultaba preceptiva en la tramitación del procedimiento ordinario). Ello, sin duda, tiene su explicación en la tipología de actividades a las que se les permite solicitar la autorización por el trámite del Decreto 50/2005; se trata de actividades existentes y, lo que es más importante, legalizadas o, dicho sea de otro modo, que disponían de las licencias de actividad sectoriales que les eran exigibles de acuerdo con el Reglamento de Actividades

Clasificadas (Decreto 2414/1961). Sobre ellas ya había recaído el juicio de valoración en relación con su adecuado emplazamiento en los municipios (el artículo 4 de dicho reglamento hacía referencia al ajuste de la ubicación de las actividades sujetas a su ámbito de aplicación, a las Ordenanzas Municipales y Planes de Urbanización de los Ayuntamientos y prescribía las

---

Agotado el plazo de la moratoria fijado por la Ley de Biodiversidad las actividades IPPC se hallan en una situación de "pseudo-ilegalidad" que se prolongará mientras no obtengan su autorización ambiental, comportando inseguridad jurídica

distancias mínimas entre las actividades molestas insalubres nocivas y peligrosas y los núcleos de población)

Por último, la tramitación de la adecuación a la Ley 3/1998 y normativa concordante mediante el procedimiento simplificado, no puede convertirse ahora en una vía de impugnación indirecta del Decreto 50/2005 en tanto que nuestra legislación ya provee otros mecanismos de impugnación judicial a los que los Ayuntamientos u otros operadores públicos o privados hubieran podido recurrir en los plazos previstos por Ley 29/1998 de la Jurisdicción Contencioso-administrativa.

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1. En la práctica, y a pesar de lo dispuesto por la Ley 3/1998, el sentido del silencio por la inactividad de la Administración a la hora de resolver los procedimientos de autorización y licencia ambiental es, (también lo será a futuro) negativo. Consecuentemente, resultará desaconsejable acudir a la vía jurisdiccional contenciosa para reclamar del Juzgador un pronunciamiento favorable respecto al sentido del silencio. Convendrá destinar el esfuerzo y recursos a la intervención y debate con la Administración de los aspectos más controvertidos del permiso durante la tramitación del procedimiento autorizador.
2. La Administración ambiental catalana, en la línea de lo que ha sucedido en Castilla y León, podría introducir una nueva moratoria y prolongar el plazo de adecuación de las actividades que no se hallen aún adaptadas al régimen de Intervención Integral de la Administración Ambiental e IPPC. Sería interesante, a tal efecto, aprovechar la intervención de los operadores económicos en el proceso de tramitación de la Ley de Prevención y Control Ambiental de las Actividades para sugerir la prolongación de los plazos establecidos. No obstante, y en tanto que parece muy improbable la incorporación de dicha moratoria en la nueva Ley (su aprobación no de forma inminente) la ampliación de los plazos hasta ahora vigentes podría ser incorporada a un nuevo instrumento normativo. En todo caso será esencial que dicha la Administración dote de más medios humanos a los órganos que impulsan el procedimiento de autorización y optimice los mecanismos de coordinación que deben presidir las relaciones entre organismos competentes.
3. La expiración del plazo fijado por la Ley 42/2007 de Biodiversidad compromete y afecta a las actividades IPPC *strictu sensu*. Los titulares del resto de actividades deberán aguardar la obtención de su autorización o licencia y operar, su empresa con la mayor diligencia en tanto dicha autorización o licencia no les sea otorgada.
4. El trámite simplificado seguido, de conformidad con el Decreto 50/2005 por las actividades existentes y legalizadas que no se hallaban adecuadas a la normativa IIAA gozaba de todas las garantías de protección del medio ambiente en su conjunto. La Administración ambiental autonómica deberá seguir amparando a los titulares de actividades que han obtenido su autorización o licencia ambiental al abrigo de dicho procedimiento.
5. Las Administraciones locales no se hallan legitimadas para impugnar las autorizaciones otorgadas conforme al procedimiento simplificado esgrimiendo que los titulares de las actividades no obtuvieron ni aportaron el certificado de compatibilidad urbanística exigible para el supuesto de adecuación ordinario. Las actividades adecuadas a la normativa de intervención integral de la administración ambiental al amparo de las disposiciones del Decreto 50/2005 tenían el carácter de existentes y legalizadas y ya habían sido sometidas al juicio de valoración de la legalidad urbanística de su emplazamiento de acuerdo con el Decreto 2414/1961 por el que se aprobó el Reglamento de Actividades Clasificadas. ■

# Crecimiento y apertura económica en Marruecos: una aceleración neta en los últimos cuatro años

Empresas españolas del sector textil, de automoción, sanidad y logística apuestan fuerte por Marruecos, un país, en el que las oportunidades de negocio y sus perspectivas de crecimiento son algunos de los aspectos atractivos para implantarse y ampliar cuota de mercado. En este artículo, el Ministro de Industria, Comercio y Nuevas Tecnologías de Marruecos expone las políticas económicas y los proyectos que se van a llevar a cabo en su país. Destaca la apertura y modernización que se está produciendo en Marruecos desde hace unos años en diferentes ámbitos como las infraestructuras, la elaboración de políticas sectoriales para cada territorio y la mejora de la formación de su población.

Una nueva generación de líderes políticos y económicos han decidido llevar a cabo las reformas de fondo necesarias –tanto económicas como sociales– para impulsar el crecimiento económico de Marruecos. Las reformas, con una aceleración constante en coherencia con la decisión de apertura, permitirán situar la economía marroquí entre las más avanzadas de la zona sur del Mediterráneo. Se ha llevado a cabo un proceso de privatización y de liberalización sistemático, además de suscribir acuerdos de libre comercio y de apertura de aduanas con la Unión Europea, los Estados Unidos y con otros países de Latinoamérica, permitiendo a los inversores establecidos en Marruecos acceder a un mercado de más de mil millones de consumidores.

Un mercado en crecimiento sólido y estable, basado en un sano equilibrio de crecimiento y en una disciplina presupuestaria y monetaria establecida desde los años 80, que ha permitido que en la actualidad Marruecos registre un crecimiento económico de entre el 5 y el 6%. Este crecimiento se ha conseguido a través del desarrollo creciente en los sectores que constituyen el motor de la acti-

vidad económica del país, especialmente en infraestructuras, vivienda, distribución, o las telecomunicaciones. Una modernización general ampliamente conectada, tanto en lo que respecta al funcionamiento del Estado como del tejido económico de Marruecos.

Las políticas voluntaristas se orientan hacia el crecimiento duradero, sustentado en tres ejes complementarios para conseguir el objetivo de responder a un perfil de crecimiento equilibrado. Por un lado, los programas de inversiones –superiores a los 10.000 millones de euros en 5 años– en infraestructuras, tanto de transporte, como energéticas y *utilities*. En este sentido, tenemos grandes proyectos en marcha, como la ampliación del Puerto de Tánger (Tanger Med), o por lo que respecta al mercado inmobiliario, el gobierno de Marruecos ha elaborado un programa de vivienda social, que contempla la construcción de 200.000 apartamentos de protección oficial. Por otra parte, las políticas sectoriales están centradas en siete sectores motores de crecimiento y de exportación, recogidos en el programa *Émergence*, que se complementa con una política de desarrollo humano responsable y ambicioso, el programa



Excmo. Ahmed Reda Chami

Ministro de Industria Comercio y Nuevas Tecnologías  
Gobierno del Reino de Marruecos

Iniciativa Nacional por el Desarrollo Humano (INDH).

Las mayores áreas de desarrollo de Marruecos actualmente se centran en:

- Las **infraestructuras** son uno de los ejes más importantes para el desarrollo futuro de Marruecos y su economía. Es por ello que tenemos previsto un plan para reforzarlas, además de iniciar un proceso de liberalización. El proyecto contempla en la red viaria, la ampliación de tramos de autopista (1.000km) y de carreteras (15.000km de carreteras locales); en materia de infraestructuras energéticas está pre-

La ampliación la zona portuaria de Tánger, el Tanger Med, pretende convertir esta plataforma logística en la más importante del sur de Europa

visto construir nuevas centrales, además de llevar a cabo un proceso de liberalización en el sector. Facilidades: mayores inversiones en saneamiento, y concesión de la gestión. Por otra parte, uno de los proyectos más ambiciosos en el ámbito de las infraestructuras en Marruecos actualmente es la ampliación la zona portuaria de Tánger, el Tanger Med, que pretende convertirse en la plataforma logística más importante del sur de Europa. En este sentido, ya se han establecido contactos provechosos con otras plataformas portuarias del Mediterráneo, como por ejemplo con el Puerto de Barcelona para aprovechar y desarrollar sinergias entre ambas, o con la Generalitat de Catalunya para crear un “área de aterrizaje” para las empresas catalanas que quieran tener presencia destacada en el país.

- La mejora en las infraestructuras de Marruecos va a permitir impulsar el desarrollo de otros sectores que son motor del crecimiento económico, como por ejemplo el **turismo**. En este sentido, el objetivo del sector turístico marroquí para 2010 es llegar a los 10 millones de visitantes, y para ello la política va a dirigirse principalmente a potenciar los pilares tradicionales: la proximidad, un clima cálido y suave, y el

legado histórico y cultural árabe. También se está aplicando el Plan Azur, un proyecto que centra sus esfuerzos en la mejora de cinco aspectos concretos: la imagen de Marruecos en el exterior, el sector hotelero, el sector aéreo, la adecuación de las instalaciones turísticas del país, y la formación de los trabajadores del sector. Además de este plan, en Marruecos se está desarrollando el turismo de salud y bienestar, con la previsión de lanzar una oferta de cinco balnearios que tendrán una capacidad total de casi 200.000 habitaciones.

- Por lo que respecta al **comercio exterior e inversión extranjera**, en Marruecos se está aplicando una estrategia sectorial orientada a la exportación y centrada en los siguientes motores de crecimiento: *Offshoring*, automóvil, aeronáutica, electrónica, textil, industria agrícola, industria de la transformación de los productos del mar.

## ESTRATEGIA INDUSTRIAL

Este proceso de apertura económica que se desarrolla en Marruecos se efectúa con una visión global del sector industrial en el horizonte del año 2015, basada en el desarrollo de un nuevo motor de crecimiento y en la modernización e impulso de la competitividad del sector industrial existente. Los objetivos para este periodo son mantener un crecimiento continuo del PIB entre 2004-2013; la creación de 440.000 empleos directos e indirectos; y la reducción en un 50% del déficit comercial que registra la economía marroquí.

Dentro de este proyecto, se están llevando a cabo acciones concretas dirigidas a siete sectores clave en el crecimiento económico del país:

- **Offshoring**: Posicionarse como líder sobre el *nearshoring* francófono e hispano, a través de 10-12 líneas clave alrededor de zonas especiales (Casablanca, Rabat y Tánger). Con esta acción se prevé crear más de 100.000 empleos

- **Automóvil:** Crear de una base industrial estable a largo plazo alrededor de una red de equipamientos y de cadenas de montaje, desarrollo de zonas especiales en los alrededores de Tánger para equiparse con los mejores estándares internacionales en logística, inmobiliario, servicios, etc; con lo que se crearían entre 70.000 y 80.000 nuevos puestos de trabajo.
- **Aeronáutica:** Impulso del crecimiento de los sectores clave y mejora del nivel: *sous-traitance* e industrialización; o la integración de una zona específica de 200 hectáreas cerca del aeropuerto Mohamed V (Nouacer) son unos planes que podrían suponer la creación de más de 17.000 empleos.
- **Electrónica:** Focalización sobre la electrónica de especialización e integración, buscando sinergias sobretodo con los sectores del automóvil y de la aeronáutica. Integración dentro de las zonas específicas, especialmente en el norte del país, creando más de 10.000 puestos de trabajo.
- **Textil:** Un sector tan importante para Marruecos como el textil requiere volver a posicionarse alrededor de unos modelos de cooperación Norte-Sur más equilibrados, además de mejorar la integración de los procesos productivos.
- **Industria agrícola:** se van a desarrollar entre 8 y 10 líneas con un fuerte potencial (e.g. el aceite de oliva), alrededor de proyectos integrados en polos agrícolas o de especialización en tecnologías agrícolas, ubicadas en poblaciones como Meknès, Fès o Gharb.
- **Transformación de los productos del mar:** se va a llevar a cabo una valorización industrial y comercial de los pelágicos y el desarrollo de los productos congelados. También se va a poner en marcha una serie de plataformas regionales de transformación (*hubbing*) en Agadir y otras provincias del sur, con la creación de 35.000 nuevos puestos de trabajo.

La estrategia económica que se plantea Marruecos en la actualidad precisa de un capital

humano cualificado y que pueda aportar mayor valor añadido a las empresas locales y extranjeras implantadas en el país. Es por ello que se van a emprender reformas que permitan el impulso de la **Formación y desarrollo humano de la población**. Programas territoriales como la “Iniciativa Nacional por el Desarrollo Humano” (INDH) pretenden reestructurar el sistema de educación y formación en el país para alcanzar una formación de mayor valor añadido que apoye la estrategia global de apertura y crecimiento económico de Marruecos. Además, también se van a aplicar numerosas reformas sociales o políticas, como por ejemplo el nuevo Código de la Familia, otorgando más derechos a la mujer marroquí.

Marruecos ofrece a los inversores extranjeros ventajas estructurales respecto de otros países, tanto su situación geoestratégica, que nos convierte en puerta de entrada hacia Europa y hacia los países africanos, y cercana a la costa este del continente americano; así como por una cultura compartida y unas estrechas relaciones con los países de Oriente Próximo, además de ofrecer a las empresas

mejores costes laborales. A estos elementos debemos sumarle una estrategia orientada a la reactivación e impulso del crecimiento de la economía marroquí y de sus sectores de actividad más destacados, con la creación de áreas de especialización, mejora de las conexiones infraestructurales y de la formación del capital humano del país para dar cobertura a la demanda según las necesidades.

La estrategia de apertura económica que está llevando a cabo Marruecos brinda diversas oportunidades de negocio para las empresas españolas y les ofrece la posibilidad de posicionarse –e incluso instalarse, debido a su cercanía con España– en un mercado en continua expansión y con enorme potencial futuro en sectores clave del crecimiento económico mundial. ■

---

Programas territoriales como la “Iniciativa Nacional por el Desarrollo Humano” pretenden reestructurar y aportar mayor valor añadido al sistema educativo de Marruecos



Isabel Buesa Gambau  
Directora comercial  
Endesa en Cataluña

# Liberalización del mercado eléctrico de la Alta Tensión. El final de un largo proceso

En enero de 1998 se inicia el proceso de liberalización del mercado eléctrico para los grandes consumidores, extendiéndose, el 1 de enero de 2003, a todos los consumidores peninsulares. A partir de esta fecha, los clientes tenían derecho a acceder al mercado libre y obtener la energía eléctrica a través de un comercializador, o bien, permanecer en el mercado regulado a tarifa. Hasta ahora, era la empresa distribuidora la encargada de la gestión del suministro, de controlar las condiciones de calidad del mismo y de los equipos de medida. La comercializadora se encargaba de facturar, gestionar y comercializar la energía suministrada.

Tras el inicio de la liberalización del sector energético español en 1998, y con la apertura gradual del mercado desde dicho año, el 2008 es clave para el futuro del mercado eléctrico de la Alta Tensión. La razón es que el 1 de Julio finaliza el dicho proceso de liberalización. A estos efectos *“se restringe la actividad de las empresas distribuidoras a la gestión de la red de su propiedad de forma que, en adelante, el suministro venga a ser efectuado por las empresas comercializadoras”* (apartado 51 del artículo único de la Ley 17/2007).

Sin lugar a dudas, esta fecha es de vital importancia para todos los clientes de Alta Tensión, ya que supone un importante punto de inflexión al desaparecer las tarifas reguladas y, por tanto, tener que contratar antes del 1 de Julio el suministro en Mercado Libre con la empresa comercializadora que ellos elijan.

El 1 de Julio no existirán tarifas en Mercado Regulado de Alta Tensión, y para que la contratación en Mercado Libre sea lo más efectiva posible ésta se ha de solicitar con la antelación suficiente, ya que es necesario completar el proceso de contratación con la empresa comercializadora elegida y el proceso de contratación del “acceso de terceros a

la red” que hay que solicitar a la empresa distribuidora. Ambos procesos requieren para su activación, tratamiento informático y validación de los datos del cliente y de su suministro.

Este nuevo entorno de mercado supone una serie de ventajas y beneficios para los clientes de Alta Tensión. Tendrán la posibilidad de ejercer su derecho de elección, es decir, podrán decidir entre diferentes ofertas del mercado la que sea más ventajosa para sus intereses, y podrán tratar directamente con las comercializadoras aspectos como los precios del suministro, los plazos de duración de los contratos, etc.

El cambio de Mercado Regulado a Mercado Libre no supondrá ningún cambio en las instalaciones eléctricas de los clientes. Son únicamente cambios en su situación contractual. Aunque la legislación exige cambiar todos los equipos de medida para adecuarlos a las nuevas necesidades, esta exigencia es independiente del paso a Mercado Libre por lo que el equipo debería cambiarse aunque los clientes se quedaran en Mercado Regulado.

Estos nuevos equipos serán muy útiles para los clientes, ya que ofrecerán mucha

más información de cómo consumen y permitirán ajustar sus contratos a sus necesidades reales, y en consecuencia, reducir la factura eléctrica: consumo en los diferentes periodos, potencias máximas en los diferentes periodos, etc.

No se recomienda la compra de estos equipos porque en los últimos años la legislación que les afecta ha cambiado varias veces y ha hecho que muchos equipos nuevos tuviesen que ser sustituidos o reprogramados, con el coste que ello supone para los clientes.

Existen otras posibilidades, como por ejemplo ofrecer los equipos en alquiler para clientes domésticos y pequeñas y medianas empresas. Esta opción es muy aconsejable ya que el cliente se despreocupa del mantenimiento del equipo, reparación, reprogramación, ajustes si cambia la legislación, etc.

Respecto a la calidad de suministro recibida por los clientes en mercado libre, la transposición de las Directivas Europeas que afectan al sector eléctrico, marcan una clara separación entre las actividades de distribución y las actividades de comercialización, siendo responsabilidad de la empresa distribuidora, la calidad de suministro a sus clientes, estando sujetas para ello a una regulación específica. Por tanto la calidad de suministro que recibe el cliente no está relacionada con la comercializadora con la que firme su contrato.

Es la empresa comercializadora quien proporciona la energía a los clientes, a través de las infraestructuras (redes, plantas transformadoras, etc.) de la empresa distribuidora. La distribuidora es la responsable de asegurar la calidad del servicio. Los precios son libres y establecidos en régimen de competencia por las comercializadoras, que pueden ofrecer las tarifas más adecuadas a las características de los clientes.

El proceso de liberalización es un hito importante por su trascendencia y porque afecta a la totalidad de los clientes de Alta Tensión. Por esta razón debe de ser muy bien comunicada a todas las partes implicadas en

dicho proceso. Para ello se están llevando a cabo diversas acciones y campañas de comunicación a todos los clientes que están en esta situación en las que se les informa de la supresión de las tarifas generales de Alta Tensión el 1 de julio del 2008 y la necesidad de contratar su suministro con una comercializadora de su elección. Asimismo se ha puesto a disposición de los clientes teléfonos de información para facilitar dicha gestión y se han enviado comunicaciones detallando las características de los productos que se adaptan a los hábitos de consumo de las empresas. Además, los gestores de empresas están contactando, bien directamente bien a través de las asociaciones empresariales, con los clientes para presentarles la oferta que mejor se ajusta a las características de su negocio y de su consumo para asesorarles y ayudarles a obtener un mayor ahorro en su factura energética y, por consiguiente, una mayor rentabilidad.

A día de hoy, los clientes afectados por este nuevo marco regulatorio han tomado conciencia de este importante cambio. De todas formas y dado que hay una fecha límite, el 1 de julio, es importante y muy recomendable que los clientes se tomen el tiempo necesario para recabar información de las ofertas existentes en el mercado, compararlas y tomar la decisión que mejor se ajuste a sus necesidades.

De todos modos, lo más importante de la evolución del mercado eléctrico en Alta Tensión, es que los clientes por fin podrán tener la libertad elegir su comercializador de electricidad y contratar sus productos y servicios.

Y para terminar, después de la liberalización total de la Alta Tensión en Julio de 2008, le seguirá, en 2009, la de la Baja Tensión. Aunque a priori no existan diferencias abismales y sea un proceso similar previsto para la Alta Tensión, sí que tendrá algunas peculiaridades de las cuales tendremos más noticias regulatorias a lo largo del segundo semestre de este año. ■

En Caja Madrid,  
damos crédito **a tus ideas.**



Patrocinador del Equipo  
Olimpico Español



**EMPRESAS Y  
AUTÓNOMOS**



**CAJA MADRID**  
¿QUIERES? PUEDES.

 [www.cajamadrid.es](http://www.cajamadrid.es)  
902 2 4 6 8 10

## Foment del Treball presenta el informe “Nuevos retos de la empresa”, segundo número de la *Colección Informes*



Foment del Treball ha presentado el segundo número de su Colección Informes titulado “Nuevos retos en la empresa”, y en el que se analiza la evolución de la gestión empresarial, los factores que han incidido en ella, y los retos a los que se enfrentan las empresas en el futuro.

El informe señala la necesidad acuciante de disponer de un entorno favorable para la actividad económica y empresarial, tanto para las empresas sitas en España y Cataluña, como para atraer inversión extranjera de calidad. Un entorno que debe integrar la seguridad jurídica, una normativa que facilite la actividad de las empresas, un sistema educativo de calidad y adaptado a los nuevos tiempos, y un ambiente empresarial abierto a las nuevas ideas, tanto en productos y servicios como en gestión.

El estudio elaborado por Foment del Treball también destaca la necesidad de implementar la innovación, tanto en el proceso productivo como en la gestión de las empresas, a través de nuevas fórmulas de gestión de los recursos humanos, o la potenciación del talento a través de la formación, uno de los motores generadores de innovación y de liderazgo empresarial.

Según los últimos datos recogidos por el informe, las empresas aportaron el 67% del total del gasto de I+D en Cataluña en 2006, mientras que la enseñanza superior aportó el

24% y las administraciones públicas el 9%. En el conjunto español, la aportación del sector empresarial fue del 51%, en la misma proporción para empresas públicas y privadas. En Cataluña, el peso relativo más alto correspondía a las empresas industriales con un 42%, cuando su aportación al PIB estaba en el 27,5%. También destacaba la aportación de las actividades informáticas junto con los servicios de I+D, muy ligados a la industria y que absorben el 15%. En el resto del Estado la proporción que corresponde a la industria quede en el 26% y el agregado de informática y servicios de I+D registra el mismo peso que en Cataluña. En su conjunto, el esfuerzo inversor de Cataluña (empresa privada, sector público y enseñanza superior) es un tercio del que realizan las regiones europeas más dinámicas, a pesar de tener una política de incentivos limitada.

El informe de la patronal destaca que, a pesar de que a nivel mundial existe una correlación entre gasto en I+D e innovación afectiva y mejora de la competitividad, Cataluña es uno de los casos en los que una baja intensidad inversora en I+D es compatible con el mantenimiento de la competitividad. Este hecho –según el informe elaborado por Foment del Treball– se debe a dos causas principales: primero por el impacto de otros factores procompetitivos, y segundo por la existencia de procesos informales de genera-

ción de innovaciones sin asignación de recursos específicos por parte de la empresa que, aun ser un punto fuerte a valorar, no garantiza la suficiencia para mantener la competitividad de la empresa en el entorno globalizado actual. A estas dos causas se le debe añadir la complejidad para conseguir los incentivos fiscales asociados a la innovación, que disuade a las empresas catalanas y españolas de recurrir a los procesos de certificación o a la declaración separada de esta actividad.

El estudio elaborado por el Departamento de economía de Foment del Treball también indica que para el funcionamiento eficaz de una organización son necesarios tres pilares básicos: políticas básicas, criterios objetivos de dirección y decisión, y el liderazgo y la gestión del talento. En este sentido, el informe señala que el liderazgo comienza por el conocimiento, dominio y transformación de uno mismo, para pasar después a la modelación de los demás, haciendo que extraigan su poten-

cial para favorecer su promoción personal en línea con los objetivos de la empresa o institución en la que trabajan.

A través de casos prácticos ocurridos en empresas multinacionales (Toyota, IBM, Hewlett-Packard, BMW,...) se plantean los retos en la gestión del talento para promover la innovación tanto a nivel productivo como de gestión empresarial. En este sentido, el informe expone las herramientas o actitudes a adoptar por los directivos que quieran detectar el talento dentro de su empresa (incentivar sugerencias de mejora, creación de grupos de reflexión, etc.) y motivarlo para desplegar el potencial de sus trabajadores, además de llevar a cabo actuaciones tanto para atraer el talento como para retenerlo. Según el informe, el éxito para la empresa consiste en alinear el talento con las necesidades –planificadas– y con las oportunidades que se presenten para mantener la competitividad de la empresa e impulsarla a nuevos mercados en los que posicionarse. ■



*Política monetaria,  
crecimiento y deuda*

Núm. 1 febrero 2008

foment  
Departamento de Economía



*Nuevos retos  
de la empresa*

Núm. 2 mayo 2008

foment  
Departamento de Economía

# Colección

# Informes

### Próximos números

- Responsabilidad Empresarial: valores y paradigma
- Ciclo económico en España y Europa en el siglo XXI
- Esfuerzo fiscal y presión fiscal. Comparativa España y Europa
- El empleo: situación española y europea

Más información en [www.foment.com](http://www.foment.com)

# Fomento del Trabajo entrega los Premios Carles Ferrer Salat y las Medallas de Honor del Foment 2008



La patronal premia a once empresas y entidades en reconocimiento a su labor diaria y su contribución en la evolución económica de Cataluña, entre las que se encuentran Cirs Gaming Corporation, Nissan Motor Ibérica, o la escuela de negocios IESE. Durante el acto, el presidente de Fomento del Trabajo, Juan Rosell pidió el compromiso de administraciones y oposición para llegar a acuerdos que permitan llevar a cabo las reformas necesarias para superar la situación de desaceleración económica actual.

Esfuerzo y constancia, valentía y capacidad de asumir riesgos. Estos son algunos de los valores empresariales que la patronal Fomento del Trabajo ha querido premiar en una nueva edición de los Premios Carles Ferrer Salat y las Medallas de Honor del Foment. Estos galardones, de carácter anual, son el reconocimiento del conjunto del tejido empresarial de Cataluña a algunos de sus miembros, que han destacado en el último año por su trabajo y contribución en la creación de riqueza y de bienestar de la sociedad. Las distinciones se entregaron en una cena de gala celebrada en el Salón Oval del Museo Nacional de Arte de Cataluña (MNAC), congregando a más de 600 empresarios y personalidades del mundo económico y empresarial.

Los Premios Carles Ferrer Salat son el reconocimiento a empresas y entidades con proyectos destacados en los diferentes sectores de actividad en los que operan. Al mismo tiempo, estos galardones honran la figura de Carles Ferrer Salat, presidente de Foment del Treball y primer presidente de la patronal CEOE en 1977, ejemplo de la clase empresarial por su esfuerzo, capacidad de riesgo, constancia y espíritu emprendedor, que debe fomentarse entre los jóvenes y el conjunto de la sociedad. Entre las categorías premiadas destacan la eficiencia energética, la internacionalización, la

implementación de nuevas tecnologías en la empresa, o el premio al empresario del futuro. Los Premios Carlos Ferrer Salat también otorgan dos menciones a la trayectoria empresarial y/o profesional de empresas, personas y/o entidades que hayan destacado por su carrera profesional o por la evolución de la gestión y del negocio.

## PREMIOS CARLES FERRER SALAT 2008

**Eficiencia Energética: Nissan Motor Ibérica**  
La división europea de la compañía automovilística –fundada en 1920— cuenta con un plan para asegurar la mejora en el comportamiento ambiental a través del diseño, implementando innovación y nuevas tecnologías y el uso de energías renovables en sus plantas. En Barcelona, Nissan ha implantado 480 placas fotovoltaicas y 126 paneles térmicos que generarán más de 300.000 Kw/año y que permitirán reducir anualmente 110 toneladas de emisiones de CO2 a la atmósfera. Por el momento, la planta de Barcelona ha conseguido reducir en un 12% el consumo de energía desde 2005. El Nissan Green Program 2010 tiene dos objetivos más a nivel medioambiental: mejorar la gestión de los residuos a través de su reducción y aumentando el porcentaje de reciclaje, y la reduc-

ción de las emisiones contaminantes a la atmósfera (VOC's)

#### **Empresario de Futuro: Ignacio González Barros, fundador y director general de Infojobs.net**

Con 33 años, Ignacio González Barros es el fundador de Infojobs.net, portal de empleo líder en España tanto por tráfico registrado en su website como por el volumen de empresas y candidatos usuarios (más de cuatro millones). El portal tiene previsto abrir este año seis delegaciones comerciales en Zaragoza, Valencia, Sevilla, San Sebastián, Alicante y Vigo, que se sumarán a las que ya tiene en Madrid, Bilbao, Málaga y A Coruña. La compañía tiene su sede en Barcelona y cuenta con una plantilla de casi 200 personas. Además de Infojobs, el año pasado Ignacio González Barros fundó la guía online de ocio local Salir.com.

#### **Formación en la empresa: Schneider Electric España, S.A. ,**

Schneider Electric España apuesta por el capital humano como uno de los pilares básicos de la compañía, implementando un plan de inversión en formación interna y presencial para sus trabajadores. Este proyecto, complementado con sistemas de e-learning, ha supuesto la realización de más de 47.500 horas de formación interna durante 2007. La empresa también impulsa la renovación de los conocimientos técnicos y profesionales del sector eléctrico a través del Instituto Schneider Electric de Formación (ISEF): el centro ofrece formación estándar o a medida, planes de formación específicos y formación a distancia a través del campus virtual. Su oferta se completa con la biblioteca técnica y la concertación de acuerdos de colaboración firmados con las principales universidades, escuelas de negocio y de ingeniería y centros de Formación Profesional.

#### **Internacionalización: Cirsa Gaming Corporation**

La empresa, fundada en Terrassa en 1978 por Manuel Lao Hernández, centra su actividad en

la industria del juego, operando en las divisiones de B2B, Slot, Bingo y Casino. Cirsa inició su estrategia de expansión internacional en 1990 en Latinoamérica, con la adquisición de un casino en la República Dominicana, donde también obtuvo licencias para poder operar. En 1996 Cirsa entra en el mercado norteamericano, comercializando máquinas para casinos en el Estado de Mississippi, y tres años después abre el primer casino flotante en Argentina. En la actualidad, Cirsa tiene presencia directa en 12 países, además de ser socio tecnológico del Gobierno de la República Popular China en su sector de actividad.

#### **Satisfacción del Cliente: Port Aventura**

La empresa de ocio familiar ha registrado durante la temporada 2007 una cifra récord que supera los cuatro millones de visitantes, un 6,6% más que en el mismo periodo de 2006. Entre los proyectos futuros del parque temático se contempla la construcción de un centro de convenciones, que dispondrá de salas y auditorios con una capacidad para 4.000 personas y que supondrá una inversión de 28 millones de euros. Port Aventura tiene previsto poner en funcionamiento este complejo a mediados de 2009, y que completará su oferta lúdica con tres campos de golf. El parque cerró 2007 con un beneficio neto cercano a los 15 millones de euros, un 19% más respecto el ejercicio anterior.

#### **Tecnología aplicada a la empresa: Soler i Palau Ventiladores (S&P)**

Ubicada en Girona y Parets del Vallès, S&P tiene como pilares básicos de su estrategia el desarrollo de las personas, la excelencia en la gestión, el producto y el I+D+i. La empresa cuenta con un departamento de investigación formado por más de 60 ingenieros y técnicos equipados con los sistemas de diseño más novedosos, que trabajan para conseguir mejores prestaciones en sus productos. La empresa posee un software propio que permite simular el comportamiento de los equipos en el proceso de diseño. La aplicación de las nuevas tec-

nologías y de la innovación en el proceso productivo ha supuesto que durante su historia, S&P haya registrado 80 patentes propias, más de 20 modelos industriales y más de 120 modelos de utilidad.

#### **Trayectoria Empresarial: Casa Tarradellas**

Empresa familiar creada en 1976 por Josep Tarradellas Arcarons, centra su actividad productiva en la elaboración de platos refrigerados y elaborados cárnicos. Actualmente tiene cuatro plantas productivas y está construyendo otra en Gurb dedicada a la elaboración de productos elaborados a base de pan. La construcción del nuevo centro productivo tiene un coste de inversión de 30 millones de euros y supondrá la creación de casi un centenar de puestos de trabajo este año, que se sumarán a los 1.280 trabajadores que conforman la plantilla de Casa Tarradellas. La empresa facturó 510 millones de euros en 2007, un 8,5% más respecto del ejercicio anterior.

#### **Trayectoria Profesional: José Monje Canut, propietario de Via Veneto**

Nacido en Pobellà, pueblo de los Pirineos de Lleida, a los 14 años fue a Barcelona para co-

menzar su carrera profesional trabajando como aprendiz en las cocinas y comedores de restaurantes de la ciudad. En 1967 empezó a trabajar como camarero en el Vía Veneto justo el mismo día en el que se inauguró el restaurante, y fue ascendiendo hasta que en 1978 pasó a ser el único propietario del negocio. Actualmente, José Monje y su familia dirigen un equipo de 40 personas y su restaurante ha sido reconocido con diversos galardones, como el “Premio Especial de la Academia Catalana de Gastronomía 2005” a José Monje, o el “Premio del Institut Català de la Cuina 2003 al Mejor Equipo de sala”.

#### **MEDALLAS DE HONOR DEL FOMENT**

En el acto también se hizo entrega de las Medallas de Honor del Foment, que reconocen el trabajo constante, la gestión y el liderazgo de empresas, entidades y/o personas que, con su esfuerzo y dedicación, han contribuido a la evolución del ámbito económico, empresarial y social de Cataluña. En la presente edición, la patronal ha reconocido el trabajo realizado por:



El presidente de Foment del treball, Juan Rosell, con los galardonados con los premios Carles Ferrer Salat 2008

### Palau de la Música Catalana

Referente en la vida cultural y social de Barcelona, el Palau de la Música Catalana celebra este año su centenario. Su sede, construida entre 1905 y 1908 por el arquitecto Domènech i Muntaner, ha recibido durante 2007 más de 170.000 visitantes en las visitas guiadas que organiza, y ha acogido cerca de 360 conciertos, reuniendo más de 400.000 asistentes. El Palau de la Música Catalana ha sido gestionado con diferentes fórmulas según las necesidades en cada etapa. Actualmente la entidad se gestiona a través del Consorci del Palau de la Música Catalana, integrado por la Generalitat de Catalunya, el Ayuntamiento de Barcelona, el Ministerio de Cultura y el Orfeó Català como entidad propietaria del edificio.

### IESE Business School

La escuela de posgrado en administración de empresas de la Universidad de Navarra fue fundada en 1958 en Barcelona, y ofrecía diversos programas de formación para directivos. En 1964 lanzó su programa de MBA, el primero en Europa de 2 años de duración; diez años más tarde inauguraba un campus en Madrid, ampliando estas instalaciones en 2004, y las de Barcelona en 2007. El IESE

tiene acuerdos internacionales escuelas de negocio de los Estados Unidos, y desde hace siete años ofrece un programa de MBA con módulos presenciales en Silicon Valley y Shanghai.

El Salón Oval del MNAC acogió a destacados empresarios, directivos y representantes del mundo económico y empresarial de Cataluña, que se dieron cita en la entrega de los premios de la cúpula patronal. Más de 600 invitados que acogieron positivamente las palabras del presidente de Foment del Treball, Juan Rosell, quien abogó por llevar a cabo las reformas necesarias —a medio y largo plazo— en educación, sanidad y pensiones para superar la coyuntura bajista del ciclo económico actual, junto con una reforma del propio Estado para que sea más ágil y cercano a las necesidades reales de los ciudadanos. Rosell pidió a los partidos políticos, tanto en el gobierno como en la oposición, que alcancen acuerdos en los temas fundamentales para evitar que la economía entre en una situación de bloqueo, y apostó por el trabajo conjunto para tener una economía más atractiva, con mejores infraestructuras, un mayor nivel formativo y que aporte mayor valor añadido para ser más competitivos en el entorno global actual. ■



Juan Rosell y Miquel Valls  
con los premiados con las  
Medallas de Honor 2008

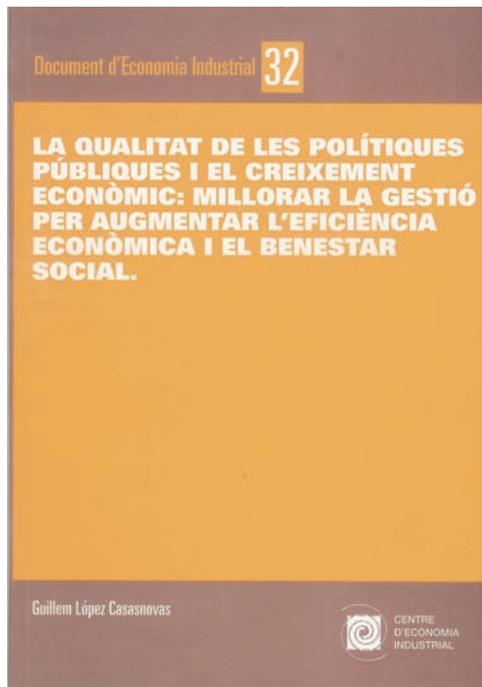


Marque esta fecha en el calendario  
**Fin de las Tarifas de Alta Tensión en Mercado Regulado**

El próximo 1 de julio de 2008 finaliza el proceso de liberalización de la Alta Tensión de forma que el suministro será efectuado por las empresas comercializadoras; restringiéndose la actividad de las empresas distribuidoras a la gestión de su propia red.

(Según RD 871/2007 de 29 de junio)





### **LA CALIDAD DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS Y EL CRECIMIENTO ECONÓMICO: MEJORAR LA GESTIÓN PARA AUMENTAR LA EFICIENCIA ECONÓMICA Y EL BIENESTAR SOCIAL**

**Guillem López Casasnovas**

Documento de Economía Industrial, nº 32  
(mayo 2008)

En la mayoría de países occidentales la participación del sector público en la economía representa un peso en el PIB de cerca del 50%. Es muy importante, en consecuencia, conocer como se gestiona esta parte de la economía y cuáles son sus efectos en el crecimiento y el bienestar. El tema es tratado desde la perspectiva de la empresa, agente imprescindible del crecimiento por su capacidad para emprender, asumir riesgos e innovar. Una conclusión generalizada es que la incidencia del gasto público en el desarrollo económico y social puede aumentar significativamente si se adoptan mejores instituciones. El texto parte de una perspectiva macroeconómica para luego pasar a ámbitos concretos de la actuación pública. El estudio se inicia valorando el impacto de determinados componentes del gasto público—consumo público, la inversión en infraestructu-

ras, pensiones, subsidio de paro,...— en la eficiencia económica y el bienestar. En general, todo apunta hacia un comportamiento en forma de U invertida; así esta correlación crecería con el gasto hasta un punto a partir del que empezaría a disminuir. El documento también contiene una revisión de amplio alcance de la literatura, los modelos, los indicadores y las aportaciones al debate de los principales autores en la materia, tanto desde la perspectiva macroeconómica como desde la referida a ámbitos concretos: educación, sanidad y justicia.

En el ámbito de la aplicación del gasto se hace especial referencia a las nuevas formas de gestión representadas por la subcontratación y los “partenariados público-privados”. En este sentido, el informe señala el carácter positivo de estas fórmulas por lo que comportan en innovación, susceptible de evaluación y emulación de las mejores prácticas, indicando algunas advertencias como por ejemplo la disminución en la calidad del servicio en ciertas circunstancias o el empeoramiento de las condiciones laborales, hecho que requiere una regulación de acompañamiento.

En el segundo capítulo se analizan enfoques recientes para la mejora de la gestión pública y de su aplicación. Por ejemplo, gobernar atendiendo a los resultados, con un rendimiento explícito de cuentas, con costes de transacción derivados de servicios razonables; una mayor colaboración público-privada, y una más eficiente gestión del personal, sumada a una mayor desregulación, siempre que ésta no se justifique, entre otros, según criterios de coste beneficio. Es especialmente ilustrativo a los efectos anteriores el estudio de casos de países —incluye Estados Unidos, Nueva Zelanda, Japón, Finlandia, Canadá, Holanda y Gran Bretaña— que han iniciado ya determinadas reformas orientadas en este sentido. A continuación, en el capítulo tercero, se aplican los criterios de la nueva gestión pública en los ámbitos de las políticas públicas relativos a la justicia, sanidad y educación, aportando referencias, reflexiones y casos concretos a nivel internacional de países como el Reino Unido, Estados Unidos o Canadá. ■

No lo olvide: ahora puede ahorrar más  
con las Tarifas que mejor se adaptan a su negocio



## Nuevas Tarifas Eléctricas Endesa

El mercado eléctrico está cambiando; llega el fin del proceso de liberalización de la Alta Tensión.  
En Endesa nos adaptamos a él ofreciéndole las Tarifas que mejor se adaptan a su negocio.  
Contrátelas ya y empiece a ahorrar.

### Tarifas Alta Tensión



### Tarifas Baja Tensión



Servicio de Atención a Empresas  
**902 50 99 50**  
[www.endesaonline.com/empresas](http://www.endesaonline.com/empresas)



## Nuestros servicios

### ADAPTACIÓN

Asumimos todo el trabajo durante la adecuación de nuestro cliente, y evitamos al máximo cualquier alteración en sus procesos productivos/operativos, buscando siempre la opción más adecuada para cada cliente.

### MANTENIMIENTO

Estar adecuados a la normativa de protección de datos supone resolver constantes dudas sobre el tratamiento de los datos en la empresa y sus procedimientos. Derecho.com ofrece un servicio de mantenimiento integral en protección de datos para empresas que ya se han adecuado a la normativa y que desean cumplir en todo momento con las obligaciones que marca la Ley.

### FORMACIÓN

La labor de adecuación no acaba en la implantación de protocolos y medidas de seguridad que establece la Ley Orgánica 15/1999, de Protección de Datos de Carácter Personal (LOPD). También es muy importante una correcta difusión a los trabajadores de la empresa de cuáles son sus funciones y obligaciones en esta materia.

### AUDITORÍA

La Ley Orgánica 15/1999 (LOPD), obliga a las empresas que tratan datos de carácter personal de nivel medio o alto a realizar auditorías de seguridad de carácter bienal. Derecho.com ofrece un exhaustivo servicio de auditoría en protección de datos, tanto si tiene obligación de hacerla, como si tan sólo quiere verificar el estado en el que se encuentra su empresa.

### INSPECCIONES

La Agencia Española de Protección de Datos vela por el cumplimiento de la legislación sobre protección de datos y controla su correcta aplicación, en especial en lo relativo a los derechos de información, acceso, rectificación, oposición y cancelación de datos, imponiendo diferentes tipos de sanciones a aquellas empresas que no cumplen con la LOPD. Derecho.com tiene una amplia experiencia en la defensa de empresas ante la Agencia Española de Protección de Datos por presuntas infracciones de la normativa.

EL  
MEJOR  
MÉTODO  
PARA  
PROTEGER  
SU  
EMPRESA  
Y  
SUS  
CLIENTES