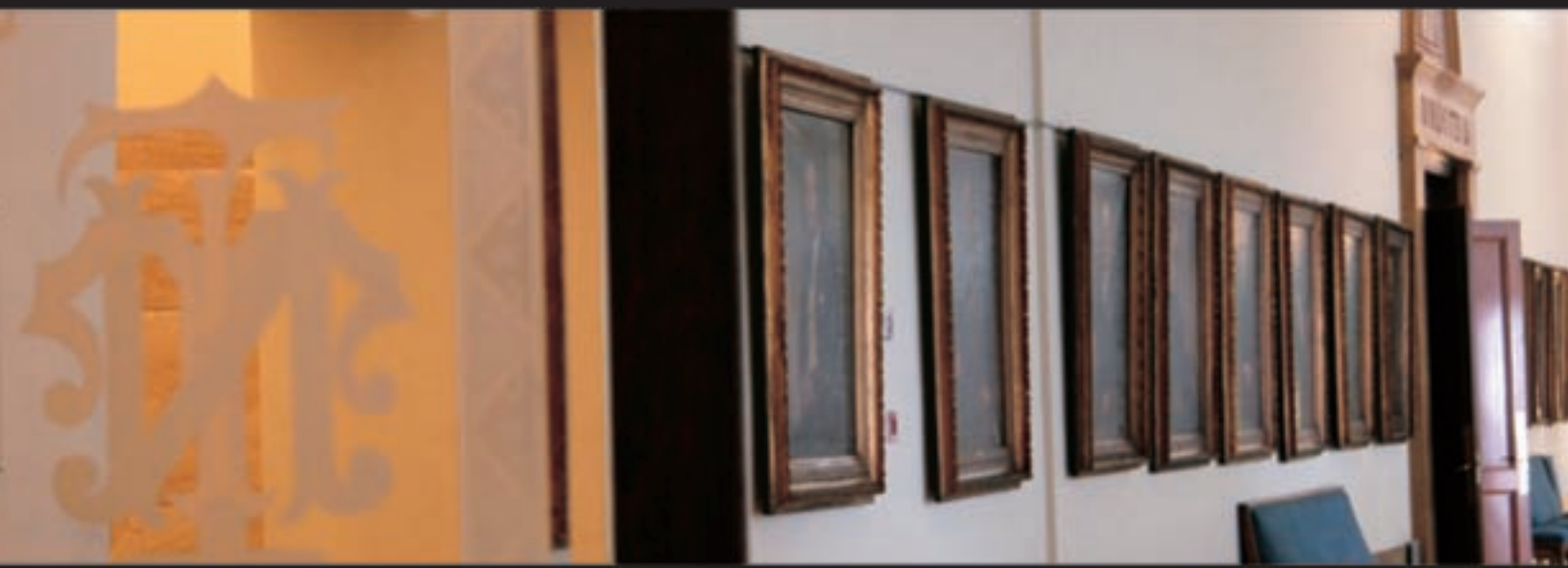


Foment

del Treball Nacional



2007/4 · nº 2.119

El nuevo Plan General de Contabilidad : Entorno económico de los Presupuestos Generales para 2008 :

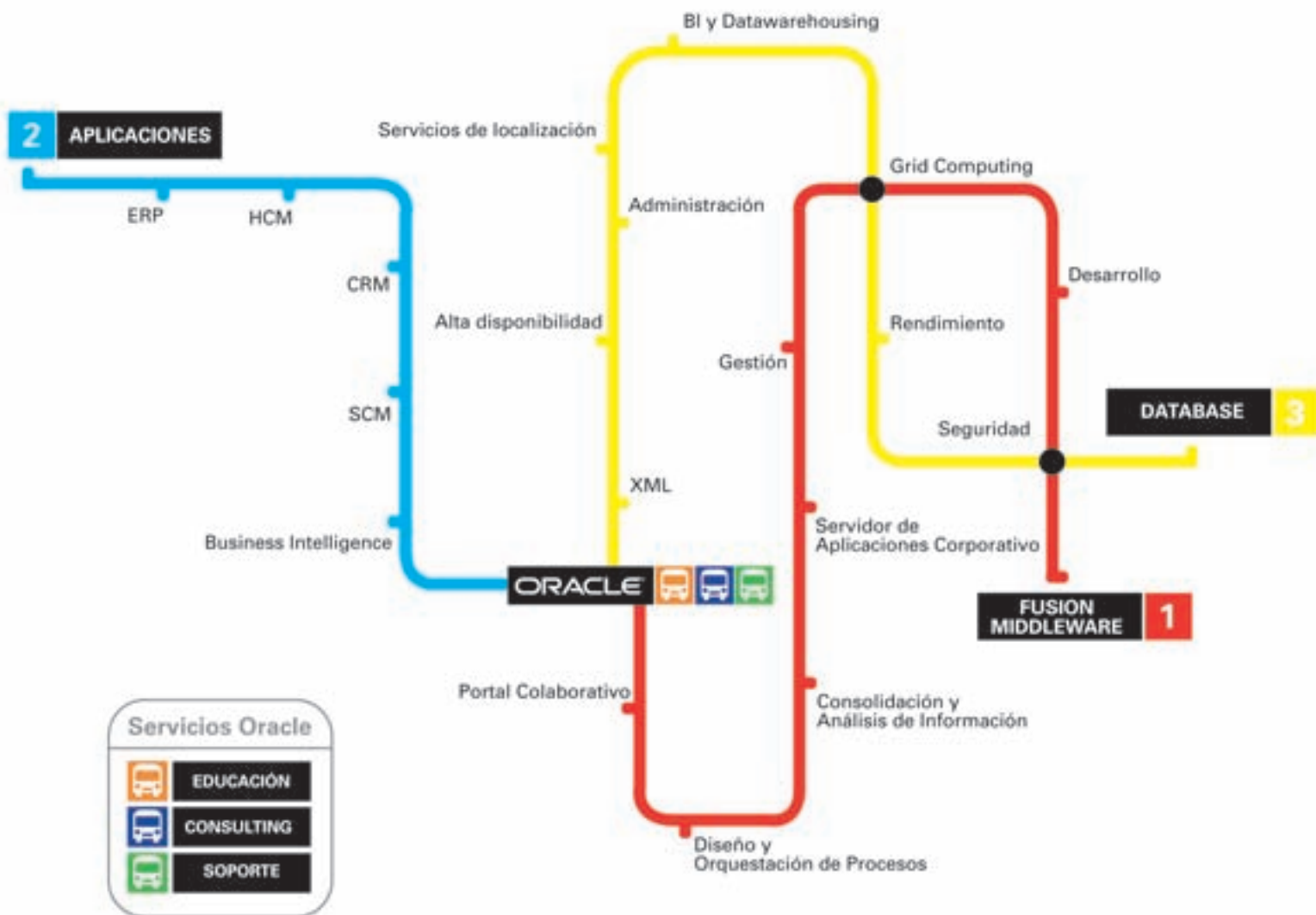
Eficacia, seguridad jurídica y unidad de mercado en el sistema español de defensa de la competencia :

La propiedad, la moral... y la política (2ª parte) : La economía china

Calidad en los servicios de traducción: la nueva norma europea EN-15038 :

¡SÚBASE!

...y llegue lejos con **Oracle**



Confíenos el éxito de su viaje
llámenos al **900 963 534**

ORACLE®

Para más información,
www.oracle.com/es

El nuevo Plan General de Contabilidad Enrique Ortega Carballo	5
Entorno económico de los Presupuestos Generales para 2008 Mercedes Pizarro Santos	11
Eficacia, seguridad jurídica y unidad de mercado en el sistema español de defensa de la competencia Lluís Franco i Sala	16
La propiedad, la moral y la política (2ª parte) Manuel Joaquim Monteiro de Barros	23
La economía china Joaquín Trigo Portela	29
La calidad en los servicios de traducción: la nueva norma eutopea EN 15038 Dorothee Orf y Núria Salvador	35
Libros	41

En el cierre del presente ejercicio, la economía española evoluciona de manera positiva, con crecimiento sostenido que permite terminar 2007 con un crecimiento del PIB del 3,3%, en un marco de cohesión social. La evolución del crecimiento económico refleja, no obstante, una tendencia a la ralentización. En sus últimos informes, las diferentes organizaciones internacionales han destacado esta tendencia de la economía española, que para 2008, y según las previsiones del Gobierno, va a crecer un 3,1%, mientras que la OCDE pronostica un crecimiento del 2,5% para el próximo ejercicio y un 2,4% para el 2009. Desaceleración que los expertos explican, en parte, por el descenso de crecimiento en el sector de la construcción y por una moderación del consumo privado.

Existen otros datos, como la tasa de inflación y el diferencial con la zona euro, o la fortaleza del euro, que perjudica las exportaciones en beneficio de las importaciones sobre todo del área dólar, que indican la necesidad de llevar a cabo reformas de carácter estructural que impulsen la competitividad de la economía. La situación mundial actual induce a continuar arriesgando para enfrentarse a este entorno tan cambiante. Pero no es sólo tarea para el colectivo empresarial: las administraciones también deben adaptarse a los nuevos tiempos y establecer medidas que creen un entorno favorable para que las empresas puedan desarrollarse en las mismas condiciones y con las mismas posibilidades que sus competidoras en el plano internacional, a la vez que sea polo de atracción de multinacionales.

El presente número de la revista pretende profundizar en aspectos relevantes de la economía y la empresa, como son los Presupuestos Generales del Estado para el 2008 y el marco económico en el que se van a desarrollar, además de explicar los cambios y novedades que presenta el Nuevo Plan General Contable. En el ámbito internacional, esta revista revisa la evolución del crecimiento económico de China y las oportunidades que presenta para los empresarios españoles, además de profundizar en materia de regulación, ya sea reflexionando entorno al derecho de propiedad, o acerca del sistema español de defensa de la competencia. ■

Directora:
Mónica Clivillé Plantada

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 €

Servei Factura Digital de Bankinter

Oblideu-vos de la paperassa tramitant les factures a través d'Internet.

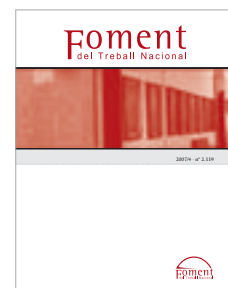
En virtut de l'acord existent entre Foment del Treball i Bankinter podrà gaudir de condicions més favorables.



bankinter.

El nuevo Plan General de Contabilidad

El presente trabajo trata de sintetizar los principales cambios respecto al actual Plan General de Contabilidad (PGC) que se incorporan a los borradores de nuevo PGC y PGC para PYMES que ha publicado el ICAC recientemente. En definitiva, la reforma contable permite ser evaluada en estos momentos, pues si bien no se conoce el texto definitivo del nuevo PGC, todo hace prever que prácticamente el borrador ahora publicado no será objeto de grandes cambios.



Enrique Ortega Carballo
Socio
Padrol Munté Asesores

En los últimos meses se está procediendo a materializar la reforma contable anunciada. Si el pasado 5 de julio el BOE publicó la Ley 16/2007, de reforma contable, este hecho coincidió con la publicación por parte del ICAC de su segundo Borrador¹ del Nuevo Plan General de Contabilidad, PGC en adelante. Pero no acaban aquí las publicaciones de proyectos, pues la Ley 16/2007 además de habilitar al Gobierno a desarrollar el PGC también exige que se apruebe conjuntamente con aquel otro Plan pero ahora adaptado a las PYME y las Microempresas², fruto de lo cual el ICAC publicó finalmente el pasado día 27 de julio el proyecto de texto que también trata de cumplir con el indicado mandato legal. Veamos el contenido del Borrador del nuevo PGC y luego trataremos de valorar las diferencias respecto al texto que se aplicará por las PYMES y Microempresas.

ESTRUCTURA DEL BORRADOR DE NUEVO PGC

Del análisis del contenido del Borrador del nuevo PGC, se observa que el Normalizador Contable, por mandato legal, trata de lograr una norma que permita que la información contable de las empresas españolas sea comparable con la que ya hoy aplican los grupos cotizados, que como se conocen son las Nor-

mas emitidas por el IASB (*International Accounting Standards Board*) que han sido adoptadas por Reglamentos de la Unión Europea (UE) y que coloquialmente se conocen como NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera).

En definitiva, con esta incorporación de la normativa citada, se consolida en nuestro país el denominado Derecho Contable que inició su andadura, al menos explícitamente, con la reforma operada en el año 1989 y 1990 y que ahora se moderniza con la incorporación de la normativa internacional, logrando de esta manera que las empresas españolas emitan información comparable con los estándares internacionales.

El contenido de la reforma contable se concreta pues en el citado Borrador de norma, que siguiendo con la técnica que se empleó con respecto al PGC de año 1990 se estructura de la siguiente forma:

- Se publica el Proyecto de Real Decreto, como futura norma jurídica que aprobará el Gobierno, y
- Contendrá como anexo, el PGC que contiene la norma técnica.

Esta forma de incorporar al ordenamiento jurídico las normas contables permite di-

1 <http://www.icac.meh.es/BPGC.pdf>

2 <http://www.icac.meh.es/NUEVOPGCPYMES.htm>

Esta forma de incorporar al ordenamiento jurídico las normas contables permite diferenciar la norma técnico-contable por excelencia, el PGC, frente a la norma aprobatoria, el Real Decreto

ferenciar la norma técnico-contable por excelencia, el PGC, frente a la norma aprobatoria, el Real Decreto; en esta última, se incorporan unas disposiciones transitorias que tratan de paliar en parte los costes de implantación del nuevo modelo contable, circunstancia que no obedece a un planteamiento puramente técnico sino político ya que su objetivo es simplificar, lo que permite apartarse puntualmente de la ortodoxia del PGC en aras de conseguir dicho fin. En este sentido, la norma transitoria proyectada viene a considerar dos elementos que simplificarán significativamente el tránsito al nuevo marco:

- Por un lado se acepta con carácter general la valoración de los elementos patrimoniales que provienen del PGC de 1990, sin perjuicio de ciertos ajustes, y
- Por otro lado, no se exige la elaboración de un balance con un año de anterioridad a la fecha de entrada en vigor, como hace la normativa europea a la que antes nos hemos referido.

Ambos elementos nos permiten asegurar que suponen una ayuda simplificadora para las empresas españolas, pues sin perjuicio de que habrán de adaptar sus estructuras administrativas a la aplicación del nuevo PGC, los aspectos señalados permiten que esta adaptación se realice de forma más simple³.

EL CONTENIDO DEL BORRADOR DEL NUEVO PGC

Entrando ya en los principales cambios respecto a la norma contable actual, el PGC de 1990, se pueden destacar siguiendo la estructura (5 partes) del texto los siguientes:

- Primera parte “Marco conceptual”: antes denominada “Principios contables”. Ahora se destina a recoger el “armazón” del derecho contable, de forma que representa un documento más amplio que los principios contables, sistematizando los objetivos, principios, criterios y definiciones necesarios para aplicar la norma contable. Singular importancia tiene en la consecución del objetivo de imagen fiel la referencia explícita a que para el registro de los elementos patrimoniales se debe acudir a un análisis de la realidad económica y “no solo a su forma jurídica” que proviene de la reforma producida por la Ley 16/2007 respecto al artículo 34 del Código de Comercio. Este aspecto, de suma importancia en la calificación contable de las operaciones donde la complejidad de las mismas y la forma empleada, obliga a identificar adecuadamente la realidad.
- Segunda parte “Normas de registro y valoración”: actualmente se recogen en la quinta parte del PGC, y constituye un desarrollo pormenorizado del Marco Conceptual en materia de valoración, calificación y registro de operaciones. De la comparación con las vigentes normas de valoración del PGC actual, se pueden destacar los siguientes cambios:
 - Inmovilizado material: se observan una serie de aspectos que podrían hacer variar algunos criterios que contiene el PGC actual, si bien lo más trascendental y que destacamos a continuación sería el nuevo tratamiento de las permutas, de forma que en algunos casos podrá registrarse un beneficio, circunstancia que se producirá cuando exista “sustancia comercial” en la operación, y que ahora no se podía en ningún caso.
 - Inmovilizado intangible (antes denominado inmaterial): lo más destacable es la incorporación de normas para identi-

³ No obstante una norma de esta naturaleza sólo puede implantarse de forma voluntaria, por lo que si una empresa desea hacer esta adaptación de forma más ortodoxa, puede hacerlo.

- car un intangible y así obligar a su registro separadamente. Respecto al Fondo de Comercio, una gran novedad ampliamente difundida es que no se amortiza al no poseer vida definida, lo que obliga en su lugar a realizar un test anual sobre si mantiene o no su valor, lo que en su caso motivaría el registro de su deterioro y consecuentemente una pérdida.
- Inversiones inmobiliarias: se separan del Inmovilizado material como una categoría independiente con base en la función a desempeñar en la empresa; es decir, arrendar o vender inmuebles sin constituir, en este último caso, su actividad ordinaria. Para concluir con el inmovilizado, hay que destacar la desaparición como activo de los gastos de establecimiento, consecuencia inmediata de no cumplir en general con la definición de activo contemplada en el Marco conceptual, de los gastos a distribuir en varios ejercicios al ase una partida de naturaleza compensadora de un pasivo con carácter general, y de los accionistas capital social sin desembolsar.
 - Activos no corrientes mantenidos para la venta; se trata de una calificación novedosa y trata de agrupar aquellos activos del inmovilizado que son destinados a la venta con una anterioridad máxima de 12 meses; la consecuencia más inmediata es que desde que se recalifica a esta categoría, cesa la amortización y se ofrece información específica al respecto.
 - Instrumentos financieros: sobre estos elementos se produce un cambio sustancial; a partir de la entrada en vigor del nuevo PGC habrá que analizar ante cualquier instrumento financiero además de su naturaleza, como se hace actualmente, también su destino en la empresa, lo que produce su clasificación en una cartera o categoría de las siguientes: préstamos y partidas a cobrar, mantenidos a vencimiento, mantenidos para negociar, otros a valor razonable, empresas vinculadas, o disponibles para la venta.

Las novedades más significativas respecto al PGC son las siguientes:

- En los instrumentos financieros es donde se establece la valoración a valor razonable para determinadas carteras o categorías a las que antes hemos hecho alusión. En concreto son: “mantenidos para negociar”, de forma que para los instrumentos financieros aquí clasificados cualquier variación de valor razonable se imputa al resultado del ejercicio, y “disponibles para la venta” en cuyo caso la variación de valor se imputa a una partida de patrimonio.
- Para los pasivos también se identifican distintas carteras o categorías, en particular: mantenidos para negociar, otros a valor razonable, coste amortizado y pasivos a valor razonable con cambios en patrimonio. De forma similar a lo indicado para los activos los pasivos se valoran teniendo en consideración su calificación, en general, a coste amortizado, lo que significa un criterio similar al que actualmente se emplea en el PGC.
- Los negocios con acciones propias, adquisiciones en situaciones especiales, ya no producirán resultados en la cuenta de pérdidas y ganancias, ya que al considerarse en todo caso como una partida negativa de los fondos propios las posibles variaciones en su precio de venta se imputan a reservas.

Lo anterior permite concluir que quizá en estos elementos, los instrumentos financieros, es donde se produce el mayor cambio.

Otra serie de cambios que pueden mencionarse serían, por su importancia, los siguientes:

- los inventarios de existencias no se les podrá aplicar el método LIFO;

Parece ser que es en los instrumentos financieros donde se produce el mayor cambio por lo que respecta al nuevo PGC

- las diferencias positivas de cambio en moneda distinta del euro se imputarán al resultado del ejercicio en que se produzcan.
- no se identifican como provisiones para riesgos, en general, las provisiones para grandes reparaciones.
- se incorpora una norma específica para los “pagos en acciones y opciones”, donde se

El Plan para pymes es optativo para las empresas que puedan formular balance abreviado

- indica que la adquisición de un activo o gasto, entregando a cambio acciones propias u opciones sobre estas, tienen como contrapartida el patrimonio de la empresa.
- las fusiones, escisiones y otras combinaciones de negocio, norma que hasta ahora no se había conseguido promulgar con el actual PGC (solo existía un borrador desde el año 92), se incorpora al texto del Borrador de nuevo PGC. El criterio a emplear para su registro es único y siempre habrá de identificarse una sociedad adquirida, cuyo patrimonio se incorporará al negocio combinado (en la absorbente, nueva creación, o beneficiaria, etc.) por su valor razonable en la fecha en que se lleve cabo su adquisición. Es en estas operaciones donde se puede manifestar el fondo de comercio.

La tercera parte “Cuentas anuales” (cuarta parte en el actual PGC), se mantienen los modelos de cuentas anuales de forma estandarizada, circunstancia muy importante para la normalización contable española y que no se contiene en la normativa del IASB adoptada en Europa. En particular, los estados financieros que componen las cuentas anuales se identifican a continuación de forma que los tradicionales (balance, cuenta de pérdidas y ganancias y memoria) se mantienen con las ciertas precisiones el balance la cuenta de pérdidas y ganancias y la memoria, y se introducen el Estado de Flujos de Efectivo (tesorería) EFE, aunque sólo es obligatorio para las empresas que deban formular balance y memoria en modelo normal y el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto (ECPN).

Para completar esta visión de las cuentas anuales, es necesario referirse a los Modelos abreviados de cuentas anuales; como su nombre indica se incorpora menor información que en los modelos normales. Las circunstancias para la formulación de cuentas abreviadas (175 y 176 del TRLSA) han variado de forma que comparativamente con las cifras actuales y las directivas quedará de la siguiente forma:

	Cifra de negocios	Activo	Número de Empleados
Cuenta de pérdidas y ganancias normal, si SUPERA:			
Actual (año 2007)	18.991.982,5 €	9.495.991,24 €	250
A partir de 2008	22.800.000 €	11.400.000 €	250
Directivas Europa	29.200.000 €	14.600.000 €	250
Balance, Estado de cambios en el patrimonio neto y Memoria normal, si SUPERA:			
Actual (año 2007)	4.747.995,63 €	2.373.997,81 €	50
A partir de 2008	5.700.000 €	2.850.000 €	50
Directivas Europa	7.000.000 €	3.650.000 €	50

Fuente: Elaboración propia

Por último se incorporan las partes cuarta y quinta donde se ubican las cuentas y sus movimientos (segunda y tercera parte del actual PGC), partes que no serán obligatorias tal y como ahora se regulan, si bien son muy bien recibidas por las empresas para el registro de sus operaciones. En concreto, se crean nuevas cuentas para facilitar la confección de los nuevos estados financieros (grupos 8 y 9 fundamentalmente destinados al Estado de Variación del Patrimonio Neto) y el nuevo registro de las operaciones que han variado.

BORRADOR DE PGC PARA PYMES

Como indicábamos al inicio de este trabajo, se ha publicado un documento que será el embrión del Plan para PYMES. Lo más característico de este Plan es que su objetivo es tratar de adaptarse a la realidad de una PYME. Para ello lo primero que se propone es que este Plan es optativo para las empresas que puedan formular balance abreviado, es decir, que cumplan al menos dos de las siguientes circunstancias durante dos ejercicios consecutivos:

Cifra de negocios inferior a	Activo del Balance inferior a	Número de empleados inferior a
5.700.000 €	2.850.000 €	50

Estas circunstancias que deberán verificarse de igual forma para los modelos que se cuantifican a nivel de grupo y nunca se pueden aplicar a una empresa cotizada o supervisada financieramente, entre otros matices.

Queremos hacer especial énfasis en que posiblemente este plan para PYMES se aplicará al 95% de nuestras empresas por lo que resalta su importancia.

Pero veamos la simplificación realizada, y que se instrumenta a través de dos mecanismos:

– evitar incorporar normas que no van a ser utilizadas con carácter general por estas empresas (“combinaciones de negocios” y del

“fondo de comercio”, instrumentos financieros compuestos y coberturas contables de riesgos financieros, pasivos por retribuciones a largo plazo al personal, transacciones con pagos basados en instrumentos de patrimonio, operaciones entre empresas del grupo) Lo anterior debe entenderse de forma que si una PYME realiza una operación incluida en una norma de las indicadas, a pesar de que no está en el Plan de PYMES debe aplicar la norma concreta del PGC que sea necesaria para el adecuado registro de sus operaciones.

– por otro lado, dentro de las simplificaciones realizadas destaca la establecida en la norma de instrumentos financieros, posiblemente la más compleja y como hemos visto la que más cambios soporta en el nuevo PGC, pues se suprime la categoría de “mantenidos a vencimiento” y la de “disponibles para la venta”, de forma que una PYME que aplique este Plan especial debe aplicar en todo caso esta norma sin que pueda aplicarse el PGC; no obstante, al ser voluntario el Plan de PYMES, si una empresa lo desea puede abandonar su aplicación si bien se exige una aplicación mínima de 3 ejercicios de forma continuada para realizar el cambio.

NORMAS CONTABLES PARA MICROEMPRESAS

En este contexto de simplificación por razón de tamaño, la adaptación del PGC a las PYMES contiene una simplificación adicional para las empresas que cumplan al menos dos de las siguientes circunstancias durante dos ejercicios consecutivos:

Cifra de negocios inferior a	Activo del Balance inferior a	Número de empleados inferior a
2.000.000 €	1.000.000 €	10

Las fusiones, escisiones y otras combinaciones de negocio, se incorporan al texto del Borrador de nuevo PGC.

Para ello, además de todas las simplificaciones establecidas para las PYMES se “simplifica” por mandato legal el tratamiento del arrendamiento financiero y el efecto impositivo. Esta simplificación, que proviene del

Además de todas las simplificaciones establecidas para las pymes, se «simplifica» por mandato legal el tratamiento del arrendamiento financiero y el efecto impositivo

actual régimen simplificado, se separa del modelo general pues si bien la simplificación establecida en el Plan de PYMES puede tener significado dentro de

lo que es la actividad de una PYME (muy posiblemente no gestionan instrumentos financieros, por lo que ahí reside la justificación de la propuesta realizada por el ICAC), en este caso no existe una causa similar.

En cualquier caso, también este régimen tiene carácter de voluntario, por lo que una empresa que cumpla las condiciones indicadas anteriormente puede optar por su aplicación, si bien para el cambio posterior se exige una aplicación mínima de tres años consecutivos.

CONCLUSIÓN

La reforma contable que durante tantos años nos ha sido anunciada ya es susceptible de valoración a través de los borradores de PGC que el ICAC ha publicado recientemente, lo que permite identificar sus principales elementos.

A lo largo de este trabajo hemos pretendido ofrecer una visión general de las principales variaciones respecto al actual PGC. Estos cambios en el derecho contable, comunican efectos en otras áreas del derecho. Así al insertarse la reforma en el Código de Comercio y la Ley de Sociedades Anónimas principal-

mente, ciertos aspectos de su regulación han sido afectados por las modificaciones introducidas en el modelo contable, lo que ha obligado a modificar igualmente la legislación mercantil en aspectos tales como la definición de patrimonio a los efectos de distribución de resultados, disolución de sociedades y reducción de capital; o la limitación en la distribución del beneficio cuando teniendo contabilizado la empresa un fondo de comercio, al no amortizarse, se exige que el beneficio se destine, al menos, en lo que hubiera sido su amortización (5%) a una reserva indisponible.

Otra legislación afectada es la tributaria, principalmente en lo que se refiere al Impuesto sobre Sociedades, en la medida en que la base imponible parte del resultado contable. Al cambiar éste produce que determinados elementos del resultado actual, como consecuencia del cambio de modelo contable, también afecten a la determinación del citado parámetro tributario. Consecuencia de lo anterior es la incorporación a la Ley 16/2007 de la disposición adicional octava que modifica el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades para principalmente adecuarlo a la nueva normativa contable.

En definitiva, el cambio normativo en la contabilidad, cuyo objetivo es la convergencia con los criterios que se aplican por los grupos cotizados, es decir, los Reglamentos Europeos que adoptan las normas del IASB, esta próxima a su entrada en vigor el 1 de enero de 2008; la legislación está a punto de culminar y ahora queda que las empresas implementen las medidas necesarias para incorporar el nuevo modelo contable y evalúen sus impactos en todas las áreas. ■

Entorno económico de los Presupuestos Generales para 2008

La presentación de los Presupuestos Generales del Estado suele reavivar el debate político, máxime si como ocurre para 2008 es ejercicio de elecciones generales. El contexto actual, marcado por una posible inflexión en la senda de crecimiento otorga protagonismo al habitual análisis objetivo de la credibilidad del escenario macroeconómico previsto y, con él, la que será la evolución de los ingresos y gastos públicos. El artículo repasa los activos con los que cuenta España para hacer frente a una previsible desaceleración y a la incidencia de las turbulencias de los mercados financiero, pero también se evidencian los pasivos que nos hacen muy vulnerables caso de acentuarse algunas tendencias o de hacerse realidad algunas sombras.

En los últimos trece años, el ritmo medio de crecimiento del PIB en términos reales del 3,5%, del empleo del 3,1%, una mejora en la renta per cápita de 18 puntos respecto a la media de la Unión Europea (UE) y un escenario final de superávit presupuestario, inflación moderada, tipos de interés en niveles bajos y el euro como moneda única han situado a España entre los países con mejores credenciales en el contexto europeo. Sin embargo, a cada uno de los aspectos expuestos se le pueden añadir otros de signo contrario. Si bien el crecimiento excede al de la mayor parte de la UE de los 15, la renta per cápita muestra cierta resistencia a la mejora respecto a la media europea porque el crecimiento del PIB, a estos efectos, se compensa con el aumento en la población. La rápida creación de empleo permite reducir la tasa de paro, pero el número de desempleados persiste entorno a los dos millones desde hace años.

Es una realidad que a la economía española le avalan activos importantes como un ritmo de crecimiento del PIB y el empleo superior a la media europea, buena posición de rentabilidad de empresas, finanzas públicas con superávit y un nivel de deuda en términos relativos inferior al de la mayoría de paí-

ses del entorno. Pero en esa realidad también está la lista de pasivos (creciente déficit por cuenta corriente, elevado endeudamiento de las empresas y familias, entorno al 13% del total de ocupación en construcción, diferencial adverso de inflación, baja productividad, inmigración, ...) que de endurecerse las condiciones financieras, continuar la apreciación del euro, encarecerse el petróleo o desacelerarse la actividad económica llevaría a una situación cuando menos comprometida.

FACTORES DE CRECIMIENTO DE LOS ÚLTIMOS AÑOS

Entre los factores dinamizadores del crecimiento destaca el endeudamiento de empresas y familias. El rápido aumento del crédito ha sido llamativo, aunque para calificar de arriesgada esta situación cabe tener en cuenta que el volumen de deuda es un elemento básico, pero también cuentan otros como su coste, el destino al que se dedica la financiación, la capacidad de pago presente del acreditado y las expectativas, el patrimonio que responde y el sistema de seguridad jurídica preventiva.

Los préstamos suscritos por familias pasaron de representar el 38,5% del PIB en



Mercedes Pizarro Santos
Directora de Economía
Fomento del Trabajo Nacional

1998 al 79,8% en 2006, al tiempo que los otorgados a sociedades no financieras pasaron del 46% del PIB al 105,1%. En cuanto a la deuda, su aumento no sólo ha sido rápido, sino muy superior al registrado por otros pa-

La realidad descrita genera cierta preocupación al darse en un contexto de abundancia de financiación que no responde a la acumulación de ahorro sino a más emisión monetaria que abarata artificialmente el crédito

íses de nuestro entorno. La empresa española, según el proyecto BACH de la Comisión Europea, pasó de tener una deuda inferior a la de las empresas italianas y alemanas en 1995 (41,1% del PIB, frente a 51,3% y 43,6%, respectivamente), a superarla en más de 30 puntos en 2005. Este acceso a financiación a bajo coste ha sido aprovechado por la empresa para la expansión y se ha pasado de ser un país receptor de inversión extranjera directa a ser un activo emisor.

La realidad descrita genera cierta preocupación al darse en un contexto de abundancia de financiación, esto es, de exceso de oferta, que no responde a la acumulación de ahorro sino a más emisión monetaria que abarata artificialmente el crédito. Si la expansión monetaria no trasladó a precios en los últimos años, fue por el acceso a nuestros mercados de productos procedentes de países de bajo coste. La situación tiene puntos de contacto con la teoría monetaria del ciclo económico, asociada a economistas de la llamada escuela austriaca.

Según ese análisis, el crecimiento excesivo de la oferta monetaria abarata artificialmente el coste del crédito, financiándose operaciones y proyectos que serían inviables en otro contexto. Si sube el coste del crédito -y, en particular, en aquellos créditos concedidos cuando el tipo de interés real era negativo- esas operaciones dejan de ser viables, se interrumpe el proceso de inversión antes de que finalice, no se recupera el dinero gastado, se pierden empleos, cae la demanda y se inicia un período de recesión. La sombra se alarga si se proyecta el impacto de nuevas

alzas de tipos de interés, se recuerda que el valor del patrimonio evoluciona en sentido contrario a éstos y que, en ocasiones, un factor externo o el puro miedo dispara las alarmas y hace cambiar la tendencia del ciclo.

La situación vivida en los últimos meses en EE.UU. ha despertado las voces de alarma, si bien conviene diferenciar entre una crisis de liquidez, normalmente coyuntural, y una crisis de solvencia, de más calado por la incapacidad de pago del deudor. En EE.UU., las recientes subidas de tipos, como era previsible, han llevado a una crisis de solvencia de los clientes de alto riesgo y por transmisión de riesgos también a una crisis de liquidez. En Europa, sólo se han notado las turbulencias de esta última y, dado el escenario previsto de tipos, parece alejarse la sombra de una crisis de solvencia. En España, a pesar de la intensidad y rapidez con que ha crecido el endeudamiento del sector privado, se ha mantenido una gestión rigurosa del crédito y se cuenta con la seguridad jurídica preventiva (registro de derechos y fe pública).

Junto al endeudamiento, destaca también como factor de crecimiento el gasto público, que ha mantenido un ritmo de crecimiento superior al del PIB, contribuyendo así al aumento de los precios y al déficit exterior. Éste se sitúa entorno al 9,5% del PIB en el primer semestre de 2007 y responde al tirón de la demanda, financiada en buena parte con endeudamiento, a una política monetaria adecuada a países con menor ritmo de crecimiento y al funcionamiento inapropiado de algunos mercados internos. Hasta ahora el coste del crédito ha sido soportable y la pertenencia a la Unión Monetaria Europea ha permitido financiar sin tensiones la diferencia entre pagos y cobros, pero es arriesgado confiar en la continuidad de la situación sin realizar los ajustes pertinentes que permitan mejorar la competitividad de la economía española mermada por el estancamiento de la productividad, la apreciación del euro y el diferencial adverso de precios.

PERSPECTIVAS DE EVOLUCIÓN DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

El escenario previsto para la economía española en el Proyecto de Presupuestos Generales del Estado mantiene las tasas de crecimiento del PIB previstas antes del verano en el 3,8% para 2007 y el 3,3% para 2008. La primera va en línea con el análisis generalizado de los expertos de que el ejercicio está casi finalizado y que los efectos de cuanto ahora está generando incertidumbre a nivel internacional se reflejarán en los resultados de 2008. Sorprende en cambio mantener la tasa para el próximo año, cuando el consenso de las principales instituciones de previsión en España, publicado por Funcas en septiembre, lo rebaja al 3% y deja la puerta abierta a futuras revisiones a la baja. No es excepcional que el gobierno sea algo más optimista que los analistas, pues a él le corresponde no mermar la confianza de los agentes económicos y sociales, pero su previsión ha de ser creíble porque determina la evolución prevista de los ingresos y gastos públicos, así como las expectativas y decisiones de inversión del sector privado.

Un dinamismo de la economía española que se contextualiza en el marco internacional previsto por la Comisión Europea para 2008 de crecimiento del PIB mundial del 4,8%, liderado por China, con EE.UU. y Japón avanzando el 2,7% y el área euro el 2,5%. La cotización media prevista se sitúa en 1,37 dólares por euro y el escenario medio de tipos de interés es de ligero repunte al alza en el corto plazo (4,5%, desde el 4,3% en 2007 y el 3,1% en 2006) y de estabilidad en el largo (4,5%). Estas previsiones han tenido en cuenta el mantenimiento de altos precios de las materias primas y de un precio medio del petróleo estimado de 71,9 dólares por barril, un 5,6% más caro que en 2007.

Desde la perspectiva de la demanda, las nuevas previsiones del Gobierno para 2008 moderan el avance del consumo privado (3,1%, desde el 3,4% previsto para 2007), en

respuesta al comportamiento menos expansivo de sus elementos determinantes (empleo, expectativas de consumidores, stock de riqueza, renta disponible ... en contexto de alza de tipos de interés). Por su parte, el consumo público con un 4,4% crecerá más que el PIB, tirando de la demanda por encima de la oferta, con implicaciones negativas sobre precios y déficit exterior. En cuanto

a la inversión, la tónica general es de moderación en las tasas de crecimiento, si bien la destinada a bienes de equipo se mantiene como la más dinámica (7,9% previsto para 2008) seguida de la construcción (3,8%). Si estas previsiones se comparan con las realizadas por otras instituciones españolas, se evidencian diferencias notables. Las publicadas por Funcas dan más dinamismo al consumo público (5,2%) y acentúan la desaceleración de inversión dirigida a construcción, que con un avance medio del 0,6% en 2008, registraría valores negativos en alguno de los trimestres.

El comportamiento conjunto de las variables macroeconómicas a nivel nacional sitúa el avance de la demanda agregada en el 3,7% y su contribución al crecimiento en 3,9 puntos porcentuales. Si este resultado se compara con el crecimiento del PIB del 3,3% se constata que la diferencia se traduce en una aportación de la demanda exterior al avance del PIB de -0,6 puntos, desde los -0,8 puntos previstos para 2007. Esta mejora se explica por una moderación del dinamismo importador (6,0%, desde el 6,8% en 2007) más acentuada que el correspondiente a las exportaciones (5,0%, desde el 5,3% en 2007).

PRESENTE POSITIVO, FUTURO INCIERTO

Los elementos de incertidumbre para los próximos meses se encuentran en la construcción de viviendas, sector en el que la ac-

Se precisa dar un nuevo impulso a las reformas estructurales que, por el lado de la oferta, faciliten que la industria y los servicios sustituyan el protagonismo de la construcción

tividad se está conteniendo, y en la solidez que puedan tener los créditos hipotecarios en un escenario de aumento del coste del crédito. Si esto se produce, el descenso en el consumo que llevará aparejado debilitará la

Las nuevas previsiones del Gobierno para 2008 moderan el avance del consumo privado en respuesta al comportamiento menos expansivo de sus elementos determinantes

demandas y la actividad económica. Como avanzaba el Banco de España en su informe sobre la economía española de julio-agosto, se precisa dar un nuevo

impulso a las reformas estructurales que, por el lado de la oferta, faciliten que la industria y los servicios sustituyan el protagonismo de la construcción y que el empleo se reasigne sin fricciones entre sectores.

Actualmente, la competencia se da tanto entre regiones del mundo, como entre países y empresas, y se intensifica en décimas de segundo. Si se quiere jugar al máximo nivel la empresa debe dedicar esfuerzos a crecer, competir, ser innovadora, atraer inversión, a tener una gestión eficaz y una logística óptima. Son condiciones necesarias, pero no suficientes. También se requiere un entorno que facilite lograrlas y para ello la dotación

de infraestructuras es básica. Hay que prever situaciones puntuales de incremento de demanda o descenso en el suministro cuando el uso de las instalaciones disponibles es elevado para evitar el colapso. Sirva como ejemplo, el verano vivido en Cataluña de continuos problemas de los trenes de cercanías, congestión de las carreteras, retrasos en la llegada del Ave, pérdida de competitividad del aeropuerto y dificultades en el suministro eléctrico.

Lograr ese entorno amigable para la empresa y para captar inversión extranjera requiere también analizar qué factores explican el diferencial de crecimiento entre la Unión Europea y EE.UU. Éstos son la carga impuesta por la regulación, la rigidez laboral y la presión fiscal. Regular más no es sinónimo de regular mejor. La calidad y el grado de cumplimiento importan tanto o más. Los excesos suelen ser contraproducentes. Si en emisión de moneda, la inflación lleva a un descenso de su poder de compra, en el caso de las normas, la proliferación lleva a descrédito, incumplimiento e inseguridad jurídica. Poco ayuda que perduren farragosos trámites administrativos, la dificultad en definir claramente los ámbitos de cada ministerio o

Escenario Macroeconómico

Tasa de variación interanual en porcentaje, salvo indicación en contrario

	2006	2007	2008
Gasto en consumo final nacional	4,0	3,9	3,4
Consumo privado	3,8	3,4	3,1
Consumo público	4,8	4,8	4,4
Formación bruta de capital	7,0	5,8	4,6
Formación bruta de capital fijo	6,8	5,8	4,6
Bienes de equipo	10,4	9,9	7,9
Otros productos	4,6	2,7	2,6
Construcción	6,0	5,1	3,8
Variación de existencias (contrib. al cret)	0,1	0,0	0,0
Demanda nacional	4,8	4,3	3,7
Exportación bienes y servicios	5,1	5,3	5,0
Importación bienes y servicios	8,3	6,8	6,0
Saldo exterior (contrib. al cret)	-1,2	-0,8	-0,6
PIB	3,9	3,8	3,3

Fuente: Proyecto PGE 2008

consejería a la hora de regular, la proliferación de entes públicos con naturaleza privada y capacidad sancionadora y algunos de los últimos ejemplos normativos como el Proyecto de la Comisión Europea Red Natura 2000, la Ley del suelo y la del paisaje que llegan a restringir el derecho básico de propiedad y limitan la actividad productiva. En el mismo sentido va el intento de regular la certificación de empresa responsable o el de favorecer en la licitación pública a quienes evidencien su bondad.

Otro de los factores clave para la estabilidad y crecimiento futuro es la inmigración. La intensidad del proceso vivido y los retos que plantea en términos de convivencia e integración requieren propuestas rigurosas, realistas, sin margen para ambigüedad o arbitrariedad. España ha dejado de ser un país emisor de inmigrantes, para formar parte del club de países europeos receptores de grandes contingentes como Alemania, Francia y Reino Unido, pero con un hecho diferencial: el proceso se concreta en pocos años y es de notable magnitud. De 461.364 residentes ex-

tranjeros en 1994 se pasa a 3.536.347 a 30 de junio de 2007, una situación que se visualiza con un simple paseo por las calles de las principales ciudades. Su contribución al crecimiento y al desarrollo ha sido importante, sin mengua de la realizada por el aumento de la tasa de actividad de las mujeres o la llegada al mercado laboral de la generación más numerosa de la historia española. Conviene no olvidar las tensiones que pueden generarse si el escenario económico cambia sustancialmente. Una contención del crecimiento generaría paro, incrementaría los gastos asistenciales y daría protagonismo a la incertidumbre, elementos todos ellos poco favorables para la integración, la asimilación y la convivencia. Tampoco hay que olvidar que, una vez adaptado, el inmigrante en poco tiempo tendrá las mismas expectativas, incluidas las retributivas, que los locales. ■

El consumo público –con un 4,4%– crecerá más que el PIB, tirando de la demanda por encima de la oferta, con implicaciones negativas sobre precios y déficit exterior



Abril: Miami - Sudáfrica
Mayo: Brasil

Misiones Empresariales

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



Dr. Lluís Franco i Sala
 Presidente
 Tribunal Catalán de Defensa
 de la Competencia
 Profesor titular de Política
 Económica
 Universidad de Barcelona.

Eficacia, seguridad jurídica y unidad de mercado en el sistema español de defensa de la competencia

La Constitución española, en su artículo 38, reconoce el libre ejercicio de la actividad empresarial en un marco económico de libre competencia, que ha de ser impulsado y garantizado por los poderes públicos. En consecuencia, la defensa de la competencia ha de concebirse como un mandato constitucional a los poderes públicos. Desde la Administración, por una parte, se ha de impulsar y reforzar el libre mercado y, por otra, se debe de evitar que los agentes económicos realicen prácticas anticompetitivas que impidan u obstaculicen su funcionamiento eficiente.

EL SISTEMA ESPAÑOL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

La defensa y promoción de la competencia deben constituir un objetivo importante de los poderes públicos. La existencia de un entorno competitivo real incentiva a las empresas y a los profesionales a mejorar la calidad de sus productos y servicios, así como a ajustar sus precios, y ello repercute muy positivamente en los ciudadanos, en las empresas y en el conjunto de la economía. Se favorece la reducción de precios en beneficio de los consumidores, especialmente respecto de las personas con menor renta, ya que aumenta su capacidad adquisitiva. Se incrementa la oferta y calidad de los bienes y servicios, impulsando el crecimiento y el empleo. Se estimula la innovación, el progreso tecnológico y la eficiencia de los medios de producción. Y en los mercados en los que hay competencia efectiva se impulsa la iniciativa empresarial y la creación de empresas.

Desde los poderes públicos es preciso efectuar diversas actuaciones tanto en rela-

ción con el sector privado como con el sector público. Así, por un lado, han de aplicar el derecho de la competencia, entre cuyos objetivos están el mantenimiento o el restablecimiento de la competencia ante comportamientos anticompetitivos de los agentes económicos, o evitar que las operaciones de concentración empresarial alteren la estructura de los mercados con resultados contrarios a la competencia efectiva. Y por otra parte, igual o más importante, deben de desarrollar una política activa que impulse la competencia en actividades y sectores económicos, especialmente de los que estén fuertemente regulados o que tiendan a tener una estructura monopolística.

En el sistema español, desde la Administración, la defensa y promoción de la competencia corresponde a un conjunto de autoridades estatal y autonómicas de conformidad con la sentencia 208/1999 del Tribunal Constitucional¹ y la Ley 1/2002 de coordinación de las competencias entre el Estado y las Comunidades Autónomas en esta materia². Por su

1 Sentencia de 11 de noviembre de 1999, dictada sobre los recursos de inconstitucionalidad acumulados números 2009/1989 y 2027/1989.

2 *Boletín Oficial del Estado*, núm. 159, de 4 de julio del 2007.

parte, la reciente Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia³, configura un sistema dotado de una única autoridad administrativa de ámbito estatal, la Comisión Nacional de la Competencia, además de los órganos de defensa de la competencia de las Comunidades Autónomas. Asimismo, hay que señalar la intervención de los órganos judiciales en la aplicación de la normativa de defensa de la competencia, en concreto, de los jueces de lo Mercantil.

EFICACIA EN LA DEFENSA DE LA COMPETENCIA

Uno de los principios que debe regir el sistema de defensa de la competencia es la eficacia. Los organismos competentes han de ser eficaces en la defensa y promoción de la competencia. En esta línea es destacable la actividad que se ha venido realizando, y se realiza, en los procedimientos relativos a conductas restrictivas de la competencia y de operaciones de concentración empresarial. Cabe señalar que desde el punto de vista cuantitativo, y sobre todo cualitativo, los órganos de defensa de la competencia realizan una relevante actuación que afecta a sectores de actividad diferenciados y significativos para la competitividad de la economía, como son el energético, la distribución de productos farmacéuticos, el transporte, los servicios, la distribución comercial, la intermediación financiera, las telecomunicaciones⁴...

La eficacia de los órganos de defensa de la competencia no se limita a su actividad en los procedimientos sancionadores y en el control de concentraciones, sino que se extiende a la promoción de la competencia. En relación con el fomento de la competencia en los mercados que se ha producido en España destaca

la actividad iniciada ya en la década de los noventa por el Tribunal de Defensa de la Competencia estatal⁵, que impulsó reformas estructurales y regulatorias en apoyo al crecimiento económico, tendentes a la apertura de la economía y a la liberalización de los mercados. Los informes del Tribunal de Defensa de la Competencia han generado un amplio debate social y la adopción de medidas legislativas y administrativas que han contribuido a la modernización y a la competitividad de la economía española⁶.

La eficacia de la política de defensa de la competencia ha aumentado con la descentralización del sistema y la incorporación de los órganos de defensa de la competencia de las Comunidades Autónomas, dado que ha permitido una mayor aplicación de esta política y la difusión de sus beneficios entre los agentes económicos y los ciudadanos⁷. La creación de los órganos autonómicos de defensa de la competencia, como es el caso desde el año 2003 del Tribunal Catalán de Defensa de la Competencia y la Dirección General de Defensa de la Competencia de la Generalitat de Cataluña, ha supuesto:

- a) La aproximación de los órganos de defensa de la competencia al lugar de realización de las conductas restrictivas de la competencia o de producción de sus efectos anticompetitivos, lo cual posibilita un mayor conocimiento de los mismos y poder adoptar medidas más eficaces.
- b) Facilitar el acceso, sobre todo de las pequeñas y medianas empresas y de los ciu-

La defensa y promoción de la competencia deben constituir un objetivo importante de los poderes públicos para incentivar la mejora de calidad y precio de productos y servicios

³ *Boletín Oficial del Estado*, núm. 159, de 4 de julio del 2007.

⁴ Al respecto son ilustrativas las memorias Del Tribunal de Defensa de la Competencia y el Servicio de Defensa de la Competencia (<http://www.cncompetencia.es>), y del Tribunal Catalán de Defensa de la Competencia (<http://www.tcdc.cat>).

⁵ Actual Comisión Nacional de la Competencia.

⁶ Los informes del Tribunal de Defensa de la Competencia pueden ser consultados en la página web de la actual Comisión Nacional de la Competencia (<http://www.cncompetencia.es>).

⁷ Sobre los beneficios de la descentralización del sistema de defensa de la competencia y sobre el caso catalán ver Franco (2004 y 2006a).

dadanos, a los organismos a la defensa de la competencia, con disminución de los costos que puede representar acceder a los mismos.

La seguridad jurídica es un requerimiento unánime de las empresas y de los particulares en cualquier ámbito de su actividad y, especialmente, en el económico

c) Un aumento de la promoción de la competencia, mediante informes y estudios relativos a la realidad de cada Comunidad Autónoma.

d) Un incremento de la información y la difusión de los temas de competencia entre las empresas y los ciudadanos.

Desde otro punto de vista, la eficacia del sistema aumentará con la aplicación de la recientemente aprobada Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia, y que sustituye la anterior Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia⁸. Algunas de las novedades de esta Ley que incrementarán la eficacia de la defensa de la competencia son:

- a) la reducción de plazos y la simplificación de los procedimientos mediante la eliminación de la posible duplicación de actuaciones y de recursos administrativos contra actos que pongan fin al procedimiento. Se reduce, por ejemplo, la duración del procedimiento sancionador de 24 a 18 meses para dictar y notificar la resolución⁹.
- b) La no exigencia por la Ley de una resolución administrativa previa y firme que declare la existencia de una infracción para el ejercicio de una reclamación de indemnización por daños y perjuicios ante los

tribunales. Exigencia que sí establecía la derogada Ley de 1989. Ahora, los particulares pueden ejercitar las acciones civiles que correspondan en aplicación de la normativa de defensa de la competencia (reclamación por daños y perjuicios, nulidad de un contrato, etc.) directamente ante la Jurisdicción mercantil, sin esperar una previa resolución administrativa¹⁰.

- c) La regulación de la facultad de la Comisión Nacional de la Competencia para recabar información, realizar inspecciones y vigilar el cumplimiento de las obligaciones derivadas de la aplicación de la Ley. Es destacable la posibilidad de que las resoluciones de la Comisión recaídas en procedimientos por infracción de la Ley se impongan condiciones estructurales que aseguren la competencia efectiva en el mercado al que se refieran.
- d) En materia de control de concentraciones económicas, la flexibilización del procedimiento general, a la vez que se establece un procedimiento simplificado para notificar aquellas operaciones que sean menos susceptibles de afectar a la competencia.
- e) El refuerzo de la participación de la Comisión Nacional de la Competencia en el control de las concentraciones y la limitación del papel del Gobierno en estos asuntos. El Consejo de Ministros únicamente podrá intervenir cuando la Comisión Nacional de la Competencia haya resuelto previamente prohibir la concentración o subordinar su autorización al cumplimiento de determinados compromisos por las partes o condiciones.
- f) La posibilidad de presentar compromisos por parte de los notificantes de una con-

⁸ *Boletín Oficial del Estado*, núm. 170, de 18 de julio del 1989.

⁹ Sin embargo, se deberá observar su aplicación en la práctica, ya que la Ley prevé supuestos de ampliación de los plazos y de suspensión de su cómputo.

¹⁰ En la misma línea de lo que sucede en el ámbito de la aplicación del derecho comunitario de la competencia, la Ley 15/2007 atribuye a los órganos jurisdiccionales, en concreto, a los Juzgados de lo Mercantil, la competencia para aplicar el derecho español de defensa de la competencia. De esta forma, la aplicación judicial del derecho de la competencia coexiste con la aplicación administrativa de forma complementaria. Sobre la aplicación del derecho de la competencia por órganos administrativos y judiciales ver Franco (2006b).

centración, así como la participación de terceros interesados a quien puedan ser consultados dichos compromisos.

- g) La incorporación de un sistema de clemencia por primera vez en España. La lucha contra los cárteles, acuerdos restrictivos de la competencia que tienen especial gravedad por sus efectos, puede verse incrementada con la posibilidad de reducción o exención del importe de las multas. La Ley exonera del pago de la multa a la empresa que, bajo determinadas condiciones, denuncie la existencia de un cártel, aporte pruebas sustantivas y colabore con los órganos de defensa de la competencia en su persecución. Las empresas que no reúnan los requisitos para obtener una exención total también podrán obtener reducciones en la multa si colaboran adecuadamente con los órganos administrativos correspondientes.
- h) El impulso del control de las ayudas públicas con la realización de informes por los órganos de defensa de la competencia estatal y autonómicos.
- i) La legitimación de los órganos de defensa de la competencia estatal y autonómicos para impugnar directamente ante la Jurisdicción contenciosa administrativa las disposiciones con rango inferior al ley y los actos administrativos de los que se deriven obstáculos al mantenimiento de la competencia efectiva en los mercados.

SEGURIDAD JURÍDICA EN LA DEFENSA DE LA COMPETENCIA

La seguridad jurídica es otro de los principios que preside el sistema español de defensa de la competencia. La seguridad jurídica es un requerimiento unánime de las empresas y de los particulares en cualquier ámbito de su actividad y, especialmente, en el económico. Un contexto de inseguridad jurídica, por ejemplo, puede desmotivar a los agentes económicos con relación a posibles nuevas

inversiones, lo que repercute negativamente en la economía.

La seguridad jurídica, en primer lugar, requiere de normas claras y precisas. Asimismo, los órganos de defensa de la competencia, mediante sus funciones consultivas y de promoción, pueden realizar propuestas de modificación normativa cuando una norma pueda representar una restricción a la competencia. En segundo lugar, la aplicación de la normativa por los órganos de defensa de la competencia debe de: estar también presidida por criterios claros y precisos para que las empresas puedan adoptar las decisiones en entornos seguros, jurídica y económicamente; ser transparente y comprensible; y, dentro de las especificidades de cada caso, tener un cierto carácter homogéneo.

La aplicación uniforme de las normas de competencia es un objetivo de la Ley 1/2002, de coordinación de competencias entre el Estado y las Comunidades Autónomas y ,a este efecto, establece diversos mecanismos de coordinación y de colaboración entre los órganos competentes. La Ley, por ejemplo, regula el sistema¹¹ de asignación de casos, así como de solución de los conflictos que puedan plantearse al respecto. Dichos mecanismos no sólo tienen como objetivo garantizar la seguridad jurídica, sino también evitar el fenómeno de “selección de ventanilla” o *forum shopping* , es decir, que los agentes económicos acudan a aquella autoridad que consideren que aplica criterios más favorables para sus intereses, lo que de ser posible provocaría, sin duda, una disfunción del sistema.

La Ley 15/2007 presenta ciertas novedades en relación a la legislación anterior tendientes a garantizar la seguridad jurídica en la

La eficacia de la política de defensa de la competencia ha aumentado con la descentralización del sistema y la incorporación de los órganos de defensa de la competencia autonómicos

¹¹ Puntos de conexión y procedimiento.

aplicación de la normativa de defensa de la competencia, como son:

- a) la clarificación, sistematización y graduación de los tipos de infracción en leves, graves y muy graves. En las sanciones correspondientes a cada tipo de infracción se establecen las sanciones máximas fijadas en términos de un porcentaje del volumen de negocio total de los infractores. Y en caso de que no sea posible delimitar el volumen de negocios mediante un intervalo de importes. Se especifican igualmente los criterios que determinarán la multa concreta en cada caso y se prevé la publicidad de todas las sanciones impuestas, con indicación de su cuantía, el nombre de los sujetos infractores y la infracción cometida, para reforzar su poder disuasorio y ejemplar.
- b) El establecimiento de criterios para que las empresas puedan autoevaluar la licitud de sus acuerdos mediante, por ejemplo, la remisión a los Reglamentos comunitarios y estatales de exención por categorías. También, se regula un sistema similar al comunitario de declaraciones de inaplicabilidad de las prohibiciones establecidas en los artículos 1 y 2 de la Ley respecto a una conducta concreta, declaraciones que serán adoptadas de oficio por la Comisión Nacional de la Competencia cuando así lo requiera el interés público. Además, la Ley establece que se regularán mediante reglamento los criterios que deban adoptarse respecto a las conductas de menor importancia y que se publicaran comunicaciones donde se pongan de manifiesto los criterios de la Comisión Nacional de la Competencia en la aplicación de la Ley.
- c) La delimitación de los supuestos de concentraciones empresariales sometidas a

Un contexto de inseguridad jurídica puede desmotivar a los agentes económicos en relación a posibles nuevas inversiones, repercutiendo negativamente en la economía

control, revisada para adecuarlas al sistema comunitario vigente.

- d) La publicación de las resoluciones, los acuerdos y los informes de la Comisión Nacional de la Competencia (el Tribunal de Defensa de la Competencia estatal y el Tribunal Catalán de Defensa de la Competencia ya lo venían haciendo). En relación con ello, es de especial importancia que los órganos de defensa de la competencia motiven sus pronunciamientos; estableciendo criterios claros, transparentes y uniformes en la aplicación e interpretación del derecho de la competencia.
- e) Una cierta mejora de los mecanismos de coordinación y colaboración entre el Estado y las Comunidades Autónomas. En especial por lo que respecta al intercambio de información y a la emisión por los órganos autonómicos de informes relativos a conductas restrictivas de ámbito supraautonómico, así como a la autorización de operaciones de concentración que incidan en el ámbito autonómico. No obstante, sería deseable avanzar en un futuro próximo en la línea de la reciprocidad entre las diferentes autoridades implicadas.
- f) La fijación de los principios de cooperación con los órganos jurisdiccionales y de coordinación con los órganos reguladores, mediante la habilitación de mecanismos de información y comunicación de actuaciones, solicitudes e informes en relación con la aplicación de la Ley de Defensa de la Competencia. Así como la Ley regula la posible suspensión de procedimientos judiciales cuando sea necesaria una resolución administrativa previa sobre un determinado asunto. Entre los instrumentos de cooperación destaca que los órganos competentes de las Comunidades Autónomas puedan aportar información o presentar observaciones a los órganos jurisdiccionales sobre la aplicación de la Ley o puedan solicitar informes a los organismos reguladores sectoriales en el marco de los expe-

dientes incoados por conductas restrictivas de la competencia.

- g) La atribución a los Tribunales Superiores de Justicia de las Comunidades Autónomas de los recursos contra las resoluciones y acuerdos de los órganos de defensa de la competencia autonómicos.

LA POLÍTICA DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA Y EL PRINCIPIO DE UNIDAD DE MERCADO

El sistema español de defensa de la competencia, donde coexisten autoridades estatales y autonómicas, y la política de defensa de la competencia favorecen la unidad del mercado. El principio de unidad de mercado es un fundamento de nuestro ordenamiento jurídico. El mismo garantiza la libre circulación sin barreras por todo el territorio del Estado español tanto de personas como de bienes, servicios y capitales; así como la igualdad de las condiciones básicas para el ejercicio de la actividad económica¹². Si bien es cierto, que en la actualidad, el mercado único ha trascendido el ámbito de los Estados para convertirse en un objetivo de la Unión Europea. La existencia de unidad de mercado supone el desarrollo de actividades económicas en mercados no fragmentados, favoreciendo: las economías de escala, las posibilidades de elección para los consumidores, el crecimiento económico y la creación de puestos de trabajo. En definitiva, su preservación comporta importantes beneficios económicos y sociales para los ciudadanos y las empresas.

Sin embargo, es necesario precisar conceptualmente que la unidad de mercado, tal como ha señalado el Tribunal Constitucional¹³, no significa uniformidad, ya que la misma configuración territorial del Estado español en Comunidades Autónomas supone necesariamente una diversidad de regímenes jurídicos. Asimismo, es totalmente com-

patible la unidad de mercado con la aplicación desde los poderes públicos autonómicos de intervenciones económicas diferentes. Eso sí, siempre que se realicen en el marco de sus competencias y quede salvaguardada la igualdad básica de todos los españoles. Las realidades y las necesidades de cada una de las Autonomías no tienen porqué coincidir, sino que requieren la aplicación de políticas económicas diferentes para solucionar los problemas específicos de los ciudadanos y garantizar el buen funcionamiento de la economía en cada caso.

Como se ha señalado, la política de defensa de la competencia refuerza la unidad de mercado. En este sentido, el profesor Petitbò (2006: 280) señala que “es justamente el establecimiento de las condiciones que aseguren que los mercados funcionen de forma plenamente competitiva el instrumento que con mayor intensidad contribuirá a evitar la ruptura de la unidad de mercado e, incluso, ... , la ruptura del propio mercado”. Tanto la Comisión Nacional de la Competencia como la pluralidad de órganos de defensa de la competencia autonómicos contribuyen a la unidad de mercado y a la igualdad en el ejercicio de la actividad económica mediante el desempeño de sus funciones de defensa de la competencia. Así persiguen las conductas colusorias y los abusos de posición de dominio, o promueven la competencia mediante informes y estudios. Ello se lleva a término tanto con relación al sector privado como al sector público.

La coexistencia de diversos organismos de defensa de la competencia estatal y autonómicos no suponen ningún riesgo para la unidad del mercado. Tanto la sentencia del Tribunal Constitucional como la Ley 1/2002,

La coexistencia de diversos organismos de defensa de la competencia estatal y autonómicos no suponen ningún riesgo para la unidad de mercado

¹² Sentencia del Pleno del Tribunal Constitucional 96/2002, de 25 de abril.

¹³ Sentencia del Pleno del Tribunal Constitucional 88/1986, de 1 de julio.

La seguridad jurídica requiere de normas claras y precisas

de coordinación de competencias entre el Estado y las Comunidades Autónomas en materia de defensa de la competencia, tienen en cuenta en el reparto competencial la protección de la unidad de la economía nacional y la exigencia de un mercado único. Asimismo, es conveniente reiterar que el sistema español cuenta con los oportunos mecanismos de asignación de competencias y de coordinación y de colaboración entre los órganos de defensa de la competencia para que la existencia de una pluralidad de autoridades administrativas no pueda menoscabar la unidad del mercado, la igualdad en las condiciones de ejercicio de la actividad económica en el territorio español o la aplicación uniforme (con las especificidades de cada caso) del derecho de la competencia.

A modo de conclusión final es posible señalar que el sistema español de defensa de la competencia, con la participación conjunta de la Comisión Nacional de la Competencia y los órganos competentes de las Comunidades Autónomas, representa una eficacia razonable y seguridad jurídica. Asimismo, este sistema no fragmenta la unidad de mercado, sino que la refuerza.

BIBLIOGRAFÍA

- CABRILLO, F. (2005): "Objetivos de una política de defensa de la competencia", *Modernización del Derecho de la competencia en España y en la Unión Europea*, Martínez Lage, S. y Petitbò Joan, A. (dirs.), Fundación Rafael del Pino - Marcial Pons, Madrid-Barcelona, 21-30.
- FRANCO, LI. (2004): "Els òrgans catalans de defensa de la competència. Els beneficis de la descentralització", *Competència i Territori*, Generalitat de Catalunya, 101-115.
- FRANCO, LI. (2006a): "La defensa de la competencia en el modelo autonómico: el modelo catalán", *Ekonomia*, n.º 61, 1er. cuatrimestre, 216-231.
- FRANCO, LI. (2006b): "La judicialització del dret de la competència i el nou paper dels òrgans administratius", *Aplicació del Dret de la Competència a Catalunya. Òrgans administratius, òrgans judicials*. Generalitat de Catalunya, 15-27.
- FRANCO, LI. (2007): "La nueva Ley de Defensa de la Competencia y los órganos autonómicos". Revista "Gaceta Jurídica de la Unión Europea y de la Competencia", número 248, Marzo/Abril, 93-102.
- MINISTERIO DE ECONOMÍA Y HACIENDA (2005): *Libro Blanco para la reforma del sistema español de defensa de la competencia*, Madrid.
- PETITBÒ, A. (2006): "El espinoso asunto de la defensa de la competencia y la unidad de mercado", *Marco regulatorio y unidad de mercado*, Libro marrón, Ediciones Círculo de Empresarios. Madrid, 255-283.
- PETITBÒ, A. (2007): "La modernización del derecho español de defensa de la competencia. La necesidad de remover estorbos", *La Administración Pública que España necesita*, Libro marrón, Círculo de Empresarios, Madrid, 237-279. ■

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

La propiedad, la moral... y la política

(Segunda parte)

En el artículo publicado en el número anterior vimos como la tesis sobre la “secundariedad” del derecho a la propiedad frente a otros “derechos”, ocasionalmente más interesantes del punto de vista político, no podían tener apoyo –más bien al contrario– en las doctrinas que animan las religiones hebraica y cristianas. Con respecto a otras morales, no es tan fácil la documentación de sus principios si no es a través de acciones derivadas de los mismos.

A pesar de la dificultad que entraña encontrar documentos que apoyen los argumentos que les voy a detallar en esta segunda parte, es posible hacerlo a través de los resultados de la aplicación práctica de esos principios en la forma por la que son expresados y aplicados por los que los cultivan. Este es el caso, por ejemplo, del CONFUCIONISMO, basándome en los principios expresados por Lee Kwan Yew¹, ex-sindicalista, creador de un partido, el PAP, afiliado en la Internacional Socialista, principal responsable desde 1965 del progreso de Singapur a la sombra de los principios morales confucionistas, desde que ésta ciudad era una base aéreo-naval del Reino Unido hasta la situación de predominancia económico-político y social que ha conseguido en Asia Oriental, en poco más de 40 años.

Queda clara, en este autor como político, la orientación básica que consistió en adoptar y aplicar los principios morales de sus creencias a su orientación como gobernante.

“Las sociedades confucianas creen que el individuo existe en el contexto de la familia, de la familia extendida, de los amigos, y de la sociedad en general, y que

el gobierno no puede y no debe de tomar para sí mismo el papel de la familia...”²

“El deber de un buen hombre confuciano para con su familia y amigos presupone que los ayudará con recursos –no gubernamentales– pero con los que le son propios”³.

Para una tal y tan fuerte ayuda mutua en el seno de la familia, para la necesaria independencia de ésta ante el Estado, ante la administración y ante toda la comunidad humana en que se insería, era obviamente necesario que pudiera llegar a disponer de un patrimonio que, económica y financieramente permitiera tal independencia. De ahí la importancia, fundamental y prioritaria, del derecho de la propiedad en la simple consecuencia de tales principios morales y sociales.

Por otro lado:

“Nosotros creíamos en el socialismo y en la justa participación de todos. Aprendimos más tarde que las motivaciones y recompensas personales eran esenciales para una economía productiva...”

“Mi preocupación primordial fue la de dar a cada ciudadano una parcela en el



Manuel Joaquim Monteiro de Barros
Consultor Inmobiliario

1 Del libro *The Third World to First: The Singapore Story: 1965-2000* – Lee Kwan Yew – *Singapore and the Asian Economic Boom* – Harper Collins Publishers, New York - 2000

2 Ibidem – página 491.

3 Ibidem – página 348.

“Creíamos en el socialismo y en la justa participación de todos. Aprendimos más tarde que las motivaciones y recompensas personales eran esenciales para una economía productiva...”
(Lee Kwan Yew, 1960)

país, y en su futuro. Yo deseaba formar una sociedad dueña de sus casas. Había visto el contraste entre los bloques de apartamentos de rentas económicas, des-cuidadamente utilizados y pobremente mantenidos, y los de propietarios caprichosos, y me he quedado convencido de que si cada familia fuera dueña de su casa, el país tendría una vida mucho más estable.”⁴

“Mi otra motivación era la de proporcionar a todos los padres de jóvenes que tuvieran que hacer el servicio militar, una parcela del Singapur que sus hijos tendrían que defender.”

“Yo tenía la certeza que esta noción de posesión era vital para nuestra nueva sociedad que no tenía raíces profundas ni experiencia histórica común.”

“Como sistema de asistencia social, el CPF⁵ no era adecuado. Keng Swee y yo decidimos transformar este sistema de ahorro obligatorio en un fondo que permitiría a cualquier trabajador poseer a su casa⁶...”

“Para reforzar la solidaridad y la responsabilidad de la Familia, las cuentas individuales de Medisave (el sistema que sustituyó al CPF) podían ser utilizadas para pago de la asistencia médica correspondiente a toda la familia más allegada: abuelos, padres, esposa e hijos.”⁷

“Después de este acontecimiento, liberalizamos la utilización del CPF para permitir realizar con el inversiones en propiedades personales, comerciales o industriales, acciones, participaciones en fondos u incluso oro... Si tales inversio-

nes obtuvieran rendimientos superiores a los intereses normales (que ellas tenían en el CPF) se les autorizaría a utilizar libremente ese beneficio. Hemos tomado las debidas precauciones para proteger a los participantes contra el riesgo de pérdida de sus ahorros...”

“Tras haber observado la forma tan diferente en que las personas mantienen sus apartamentos cuando son suyos, en relación a los casos en que los ocupaban en régimen de arrendamiento, me he convencido de que existía en ellas instintivamente un profundo sentido de la propiedad. Durante los motines de los años 50 y 60 las personas que participaban en esas manifestaciones apedreaban escaparates, volcaban los coches y los quemaban. Cuando volvieron a ocurrir esos motines a mediados de los años 60, cuando ya poseían casas propias y otras propiedades, su comportamiento era ya diferente. He visto a jóvenes cargando scooters estacionados en la vía pública para ponerlos a salvo, arrastrándolos a lo largo de la escalera de los edificios de apartamentos en los que vivían. Sentí que así quedarían reforzadas las razones por las cuales yo había decidido dar a cada familia bienes consistentes, los cuales, me confiaba, ellos protegerían y defenderían, en especial si se tratara de su casa. Y no me he equivocado.”

“Optamos por la re-distribución de la riqueza, pero a través del re-lanzamiento de la posesión de activos (propiedad), y no a través de los subsidios para el consumo...”⁸

“En vez de una forma de vida de simple subsistencia con base a una asistencia social, la posesión de bienes suscitó en la población una capacidad y un sentimiento de responsabilidad que les permitieron

4 Ibidem páginas 95-96

5 “Central Provident Fund”

6 Ibidem página 96

7 Ibidem página 161

8 Ibidem página 103

decidir que es lo que querían gastar y en qué querían hacerlo...”

Y así queda documentado como, bajo un orden moral y religioso diferente de la moral cristiana y católica de la que empecé hablando, se ha llegado también a la confirmación del papel primordial –y no secundario– del derecho de propiedad en la estructuración, estabilidad, continuidad y en el progreso de las sociedades.

Este caso correspondía (en 1960), como se señalaba más arriba, a una pequeña comunidad de 2 millones de habitantes con un rendimiento medio por persona de 700 dólares/año, viviendo en una isla con tan solo 640 Km² de superficie, sin riquezas naturales. Aquí se demuestra como se ha transformado, partiendo de principios morales específicos con la consecuente promoción y protección del derecho de propiedad, en un país hoy día prestigiado en todo el mundo, con una situación política democrática estable y segura, con una población de 4,2 millones de habitantes, una esperanza de vida de 77 años, y económicamente caracterizada por un rendimiento superior a 28.000 dólares por habitante. Singapur registra una expansión económica de 8,7% anual, una inflación de sólo el 1,7%, y un índice de desempleo no superior al 3,4%, siendo al mismo tiempo, la cuarta plaza financiera del mundo.⁹

EL DERECHO DE PROPIEDAD Y EL ISLAM

Como ejemplo final del tratamiento moral del derecho de propiedad por diferentes sistemas religiosos, veamos ahora el caso del ISLAM. Como se sabe, en el contexto de esta religión son válidos, no solamente de los preceptos del Corán (“Recitación”) que corresponden a las enseñanzas orales del Profeta recogidas a través de las notas y relatos de

aquellos que le han escuchado – aunque dispersos por haber sido dictadas por las necesidades de definición de las actitudes morales a adoptar en las circunstancias decurrentes. Han tenido base también en los relatos (“Hadite”, igualmente dispersos) de sus actos, de su ejemplo o de lo que aceptó –una vez aprobados por sus seguidores, y en las sucesivas interpretaciones y esclarecimientos de los “ulemas” o teólogos islamistas, obviamente más concentrados en los asuntos que les dieron origen.

Es así como, directamente y en relación con el caso en causa, el jurista musulmán Abennafia definió el derecho de propiedad como siendo “el derecho de disponer, efectiva y jurídicamente, de algo en beneficio propio y por todos los medios lícitos.”¹⁰ Ese derecho es, sin embargo, ejercido solamente en nombre de Dios (Allah) –porque “Él es quien tiene la propiedad de todo”¹¹– con vistas a que esa posesión exclusiva, por parte de su poseedor terrenal, redunde en mejoría para sí mismo y para toda la Comunidad, como es Su voluntad; así, ese derecho no permite indiscriminadamente la destrucción de los bienes en causa (tal como en el derecho romano – *abusare*), por eso prohibiendo (moralmente) su destrucción por el fuego o por lanzamiento al mar.

Explicita, por lo tanto, que “la transmisión de esos bienes se debe de hacer entre las personas solamente por libre comercio y mutua aprobación”¹², dándole así una importancia fundamental al comercio y al mercado.

Esa defensa de la posesión, terrenal y exclusiva, en esas condiciones es, bajo ciertos aspectos, aún mas rígida que en el Derecho Occidental, tanto en la importancia que le es

“Optamos por la re-distribución de la riqueza, pero a través del re-lanzamiento de la posesión de activos (propiedad), y no a través de los subsidios para el consumo...” (Lee Kwan Yew, 1960)

⁹ Datos recogidos del *Index of Economic Freedom* de la Heritage Foundation y de las estadísticas del Banco Mundial

¹⁰ “El Islam y el Derecho Musulmán” – Suleiman Valy Mamede – Ediciones Castillo – colección Jurídica, página 82

¹¹ El Corán . Sura II, versículo 284 y Sura XXIII versículos 84-85

¹² Corán – Sura IV – versículo 29

otorgada, como en las sanciones estatuidas por no respetarlas, ya que por ejemplo, se cita al propio Profeta como habiendo dicho: “Juro por Dios que, si mi hija Fátima cometiera algún robo debidamente comprobado,

su mano sería amputada como le agrada a Dios”.¹³

Por otro lado, en el campo del matrimonio en el que, como se sabe, la ley coránica permite a cada hombre tener legítimamente como

suyas a cuatro esposas, establece paralelamente que cada una habrá de mantener la posesión independiente¹⁴ de sus bienes, por lo tanto sin intervención de su legítimo esposo.

Esa transferencia directa de la propiedad del bien de Dios para el individuo excluye hasta la intervención de la autoridad y del poder temporal cuando, al invocar el caso de Alí, primo, yerno, discípulo directo del Profeta (“Yo soy la Ciencia, Alí es la Puerta”, habría dicho) y después Califa – también así justamente investido con esa autoridad y poder – el cual, “para punir al ladrón de su escudo, tuvo que buscar reparación a través de un tribunal de justicia, en vez de recurrir a su autoridad ejecutiva” y hasta religiosa, podríamos añadir. La afectación de la propiedad de los bienes a una persona no era, por lo tanto, hecha o retirada por “el ejecutivo”, ni siquiera cuando este tenía prerrogativas religiosas.

CONCLUSIÓN

Finalmente quizá no esté fuera de lugar traer aquí también la opinión de algunos célebres “doctrinadores” laicos, que completen mejor el abanico de aquellos que arriba se presentaron. Y aquí dejaré a la perspicacia del lector

la adivinanza de las personalidades a quienes ellas se deben.

El primero concluye:

“La Propiedad y la Familia son el único baluarte contra la tiranía.”

Hágase notar, de paso, la notable coincidencia de esta afirmación con los conceptos arriba resumidos en cuanto a la importancia del patrimonio de la Familia en el Confucianismo. como en la Encíclica *Rerum Novarum*, para la deseable protección de cada uno y de todos sus miembros.

El segundo autor (en polémica con el primero) va aún mas lejos, entendiéndose ser indispensable subrayar la importancia de garantizar el rendimiento adecuado a la propiedad, en el caso de la habitación para renta:

“Constituye por lo tanto una deformación absoluta, de la relación entre propietarios e inquilinos, el identificarlo con la que existe entre obreros y capitalistas.”

“Se trata, por el contrario, de una transacción comercial del tipo corriente, efectuada según las leyes económicas que regulan la venta de las mercancías en general, y en particular la de esa mercancía que es la propiedad territorial. Los costes de la construcción y de la conservación de la casa en cuestión, determinan en primer lugar el precio de su utilización; el valor del terreno, determinado por su situación, más o menos favorable del inmueble, viene en segundo lugar; la relación entre oferta y demanda que existe en un momento dado es lo que decide finalmente....”

...En primer lugar el autor (el anterior a quien estas líneas contestan) se olvida de que las rentas no deben de cubrir solamente los cargos de la construcción, pero también

En el Islam, la defensa de la posesión, terrenal y exclusiva, en esas condiciones es, bajo ciertos aspectos, aún mas rígida que en el Derecho Occidental, tanto en la importancia que le es otorgada, como en las sanciones estipuladas por no respetarlas

¹³ El Islam y el Derecho Musulmán” página 111

¹⁴ Ibidem página 68

el de las reparaciones y las pérdidas resultantes de deudas, de las rentas no pagadas, de las casas ocasionalmente desocupadas, y finalmente la amortización del capital invertido en la construcción de un inmueble que no es eterno y que, con el transcurso del tiempo, se volverá inhabitable y sin valor. Se olvida, en segundo lugar que las rentas deben de cubrir también el aumento del valor del terreno en el cual está construida la casa, por lo que una parte del valor de esas rentas, corresponde a la renta del terreno...”

Seguramente se imaginará el lector que los autores de estos textos serían Hayek, Friedman, Schumpeter o cualquier otro de los “sediciosos adeptos del talismo explotador”... ¡Pues no!

Se trata simplemente, en el primer caso, de una afirmación nada menos que de ... PIERRE-JOSEPH PROUDON, fundador del comunismo anarquista, en un texto constante de su obra póstuma *Teorie de la Proprieté*, citada por el historiador americano Prof. Richard Pipes, de la Universidad de Havard (ver *Property and Freedom*. Vintage Books, New York June 2000 – página 50).

La segunda citación corresponde a nada menos que ... FREDERICK ENGELS, co-autor (con el mismísimo Marx) del “Manifiesto Comunista”, y corresponde a un texto de su libro “Zur Wohnungsfrage” publicado en Leipzig en 1872, que puede leerse en edición española con el título “El Problema de la Vivienda y las Grandes Ciudades” – Editorial Gustavo Gil, S.A. – Barcelona 1974, en las páginas 18 y 19.

He tenido el cuidado de indicar detalladamente las fuentes de las citas que hago, para que el lector no las pueda considerar

–con toda la razón, si así no fuera– como puras invenciones.

Creo firmemente que así queda documentada, también desde el punto de vista moral, la importancia fundamental y prioritaria del derecho de propiedad. Por lo tanto, cuando veo la importancia del derecho de propiedad subordinada a otros derechos más fundamentales, siempre quedo con la sospecha de que tales derechos corresponden a los “intereses generales” no de la Colectividad, sino de una elite política dominante y de la clientela de la que esta depende para obtener o mantener el uso del poder. Y no es que a ésta le falte el conocimiento de lo que es bueno para todos...

Por coincidencia, hace poco, según una reciente mención¹⁵ en la considerada revista *The Economist*, un político de Luxemburgo habría incluso afirmado, a propósito de los resultados menos satisfactorios de la UE en relación a EEUU, que: “todos nosotros sabemos que es lo que hay que hacer; lo que no sabemos es lo que debemos hacer después para ser reelegidos si procediéramos de esa forma...”

Tras esta exposición de cómo las diversas y principales “morales” existentes en el mundo consideran el derecho de propiedad, y como continuación a mi artículo anterior¹⁶, sería legítimo preguntar en base a qué doctrina se puede considerar moralmente el derecho de propiedad como ... un derecho secundario y despreciable en caso de necesidad. ■

Esa transferencia directa de la propiedad del bien de Dios para el individuo en excluye hasta la intervención de la autoridad y del poder temporal

¹⁵ No. 8520 del 17 al 30 de Marzo de 2007 en la página 4 del reportaje sobre la Unión Europea.

¹⁶ Revista Foment del Treball 2119

ACCOR

Services

Las mejores soluciones para su bienestar

Accor Services diseña soluciones eficaces que facilitan el desarrollo, la motivación y el desempeño de las personas, contribuyendo así al éxito de personas e instituciones



Como siempre lo mejor

La mejor alternativa para comer fuera de la oficina, con importantes ventajas fiscales y exento de IRPF y Seguridad Social hasta 9€ por persona y día.



Avanza con ventaja

Una amplia gama de equipos donde elegir (portátiles, sobremesas, PDA...) Calidad en el servicio e importantes ventajas fiscales hacen de TI la solución perfecta para la empresa y el empleado.



Juntos creamos, juntos crecemos

Accentiv® es la agencia de marketing del grupo ACCOR que, basándose en sus propios productos y servicios diseña los más eficaces planes de fidelización y programas de incentivos. En ACC ayudamos a crear, mantener y desarrollar los vínculos entre la Empresa y sus Clientes o empleados.



Bienestar para crecer

Es la solución perfecta para que empresas y empleados aprovechen las ventajas fiscales existentes, con la garantía de que sus hijos estarán en buenas manos sin necesidad de cambiar de centro.



Elegir es parte del regalo

Te permite adquirir productos y servicios en más de 5.000 establecimientos: Carrefour, Fnac, Decathlon, Yves Rocher, etc...



Bienestar a medida

La manera más sencilla de implementar un programa de gestión de fondos y ayudas, creando una red de prestatarios a medida (productos y servicios), garantizando la optimización de los fondos y el acceso a la información del programa.

LÍDERES EN SOLUCIONES DE BIENESTAR

www.acorservices.es - 902 256 652

La economía China

El gigante asiático continua su acelerado ritmo de crecimiento económico, manteniendo su posición de liderazgo en atractivo para la inversión extranjera en el mercado asiático. Fomento del Trabajo quiere impulsar la internacionalización de las empresas catalanas y españolas a través de diversos mecanismos, como las misiones empresariales que organizan, cuyo objetivo fomentar la creación de lazos comerciales entre empresas españolas y empresas de los principales mercados económicos internacionales. En la misión a China, uno de sus integrantes analiza cómo el gigante asiático ha sabido aprovechar sus potencialidades a nivel económico, además de relatarnos el resurgimiento de una nueva clase empresarial en la China del s. XXI.

Hace tres décadas, los teóricos del desarrollo económico pronosticaban que China, India y otros países asiáticos tendrían un despegue económico muy lento debido, especialmente, a la dificultad de obtener créditos adecuados. Para asombro de los analistas, China lleva dos décadas de crecimiento muy rápido, ha superado catástrofes sociales como “el gran salto adelante”, la “revolución cultural proletaria” y chascos como la campaña de “que se abran mil flores y compitan cien escuelas y coexistencia duradera y mutuo control”, se financia con ahorro interno, es capaz de financiar el déficit de Estados Unidos y de emprender un programa propio de investigación espacial, mientras las empresas chinas compran filiales de las multinacionales.

Hay muchos rasgos a destacar en el crecimiento de China. Algunos son positivos como la capacidad de mejorar rápidamente la calidad de sus productos y los plazos de entrega, la capacidad para sortear crisis bancarias e inmobiliarias como las que asolaron el sureste asiático en 1997, la osadía de intentar a la vez unos juegos olímpicos y una Expo Mundial, la estrategia de tratar con grandes potencias y estar junto a países pobres (productores de materias primas), la atención a la investigación avanzada y la recuperación de científicos que trabajaban en el extranjero, así como el crecimiento espec-

tacular de algunas grandes ciudades millonarias en población. Estas son facetas de un país con más población que Europa, que busca un lugar preeminente en el mundo, de modo que destaque, como hizo en el pasado y salvando las distancias, al que tuvo antes del inicio de nuestra era.

El crecimiento de China se nutre de procesos similares a los de otros países que iniciaron su despegue en el pasado, pero con aspectos propios. Entre otros factores está el desplazamiento de la población del campo a las ciudades, que permite pasar de actividades de baja productividad a otras más eficientes en la industria y los servicios, pero con la peculiaridad de que no se integra a la inmigración interior en las ciudades, ya que la condición de ciudadano es distinta a la de campesino y se obtiene por herencia materna. Una mujer que se case con un ciudadano de Shanghai obtiene la condición de ciudadano a los quince años de matrimonio y entonces puede transmitirla a sus descendientes, con lo que los inmigrantes internos rotan de una a otra ciudad al tiempo que mejoran sus habilidades y capacitación.

El avance de la productividad en las tareas agrarias y, de modo especial, en las industriales, el aumento del capital por persona y la ganancia de eficiencia de ese capital son otra fuente de fuente de mejora, más importante en las actividades industriales



Joaquín Trigo Portela
Director Ejecutivo
Fomento del Trabajo Nacional

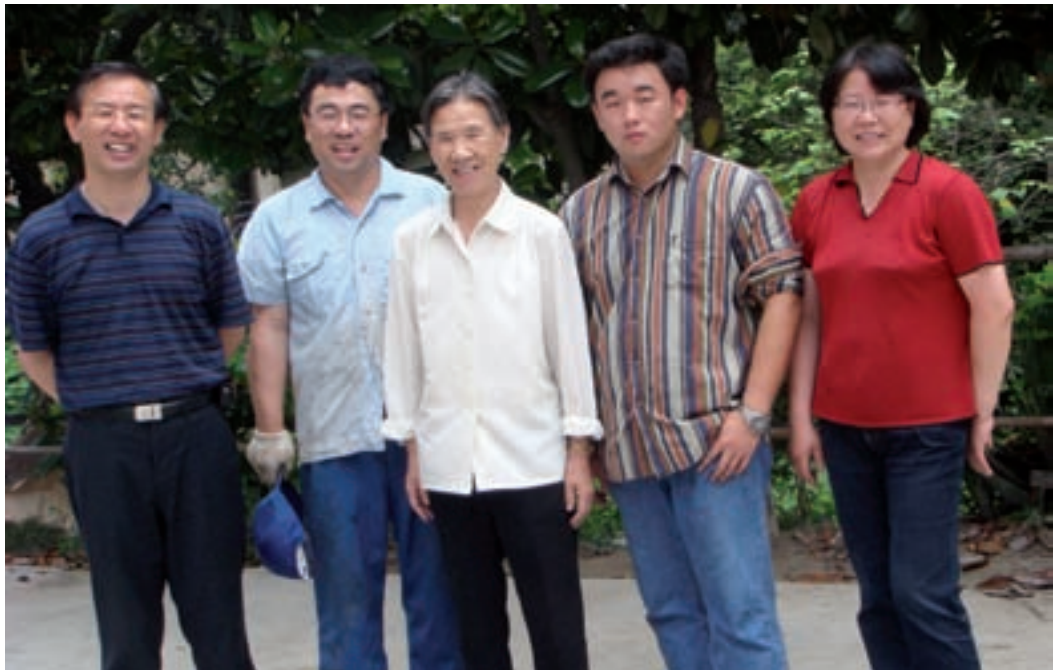
El crecimiento de China se nutre de procesos similares a los de otros países que iniciaron su despegue en el pasado, pero con aspectos propios

que en las agrarias. Entre las primeras están la ambición de los empresarios, la capacidad para concebir la verdadera dimensión de un mercado inmenso, el ahorro, la facilidad con la que se asume el riesgo inversor y la proliferación de iniciativas empresariales a pesar de que la regulación cambiante y la inseguridad son inadecuados para la actividad empresarial. En el campo la concesión de una titularidad de uso -que no es la plena propiedad- de la tierra a los agricultores y la posibilidad de vender sus productos en los mercados ha sido una fuente de mejoras de eficiencia.

La actividad económica prospera donde la propiedad está bien asignada y defendida, donde la regulación es estable y se aplica con criterios homogéneos, donde el sistema financiero es sólido y el acceso al crédito fácil. No hay nada de esto en China donde los derechos de propiedad sobre la tierra y

otras propiedades, aunque se van delimitando paulatinamente, son imprecisos y desiguales, la normativa varía significativamente y su aplicación depende de la interpretación de las autoridades regionales, el acceso al capital se relaciona con las prioridades de cada plan, el sistema bancario está debilitado por la concesión de créditos de recuperación dudosa y el precio de los inmuebles crece dificultando el acceso a vivienda en propiedad (o el derecho de uso por varias décadas).

A la falta de un metamercado institucional idóneo y algunas debilidades como las expuestas, hay que añadir la percepción de una burocracia mejorable en la que los cuadros inferiores exigen exacciones a la actividad empresarial, el descontento con la calidad, la cobertura y el coste de la asistencia médica básica así como una inflación repentina, la carencia de buenas comunicaciones, la dualidad extrema entre el interior y la costa este y la multiplicidad de lenguas que no son transparentes (aunque la escritura es la misma).



Familia Yu, propietaria de la empresa *Shanghai Gaoqiao Yulong Insulating Material Co.*

Sin embargo, el mercado interno crece, las empresas que le sirven han alcanzando una dimensión mundial, son capaces de alianzas fructíferas como las de Chongqing donde los fabricantes de motocicletas y de componentes cooperan en los nuevos diseños y se expanden o pasando de unas ventas de 10 millones de unidades en 1997 a 15 millones en 2004 con exportaciones que pasan de apenas medio millón de motos a 7 millones de unidades en 2004. En una década se ha copado el mercado de Vietnam a costa de los fabricantes japoneses y generado cuantiosos excedentes comerciales por la venta en el extranjero. Los empresarios industriales chinos han realizado acuerdos con socios occidentales para conseguir y mejorar la calidad exigida a través de su propio enfoque que combina astucia, audacia, rigor. Las autoridades han conseguido evitar problemas como el de una apreciación rápida de su moneda, han sorteado crisis como la que asoló el sudeste asiático en 1997 y capean las dificultades de un sistema bancario afectado por asignaciones heterodoxas del crédito realizadas en el pasado.

EMPRESAS Y EMPRESARIOS EN CHINA

Al contrario de la planificación pública y de las pautas de planificación estratégica a largo plazo de las grandes empresas occidentales los empresarios chinos no tratan de imponer sus criterios sobre producto y distribución, sino que buscan los vacíos en la oferta y atienden a las necesidades que perciben, mejor dicho que aprecian e interpretan, como hacen con su caligrafía en la que cada carácter tiene significados diferentes que hay que componer. A la percepción le sigue, el análisis, la detección de vínculos, la fijación de la meta y la acción trepidante que abre paso a nuevas escaramuzas en los mercados como la compra por parte de Lenovo de las fábricas de fabricación de ordenadores de IBM.

Las empresas prosperan con tensión alta, formación continua y actividades cambian-

Los empresarios chinos no tratan de imponer sus criterios sobre producto y distribución, sino que buscan los vacíos en la oferta y atienden a las necesidades que perciben



Sr. Gu Xinnian y familia, acompañados por miembros de la misión empresarial de Fomento del Trabajo.

Los empresarios industriales chinos han realizado acuerdos con socios occidentales para conseguir y mejorar la calidad exigida a través de su propio enfoque que combina astucia, audacia, rigor

tes. La maquinaria, en rápida mejora, se exprime en tres turnos. Buena parte de las empresas privadas actuales fueron creadas por víctimas de la reeducación ideológica durante los años de la revolución cultural, que

volvieron de aldeas remotas para crear negocios independientes y vender en todo el mundo. En otros casos, son personas salidas de fábricas estatales las que se independizan

o los cuadros del partido quienes asumen riesgos y crean sus propias empresas.

Las empresas familiares son poco conocidas en occidente, pero de gran interés. La Sra. Yu se encontró a los 53 años con que la fábrica estatal en la que había entrado a los 16 años cerraba. Con cuatro hijos y una pensión exigua decidió crear su propio negocio. Hoy, 25 años después tiene una empresa *Shanghai Gaoquiao Yulong Insulating Material Co.*, con tres fábricas que producen diversos tipos de aislantes para equipamiento eléctrico y que vende en China y mercados exteriores, como el de España. Ha comprado una cuarta fábrica, que está mejorando, para alquilarla a una empresa alemana. Es una dama apacible que irradia calma y seguridad, dotada de una elegancia natural y sencilla que habla suavemente y transmite certezas como que “uno no está seguro trabajando para otro y así los jóvenes entran en una multinacional para aprender y luego crear su empresa ... hay que trabajar en cosas que nos gusten y hacerlas hoy... hay que cuidar la confianza que se pone en otras personas, pero no se puede desconfiar de todo el mundo ... busca hacer un producto de calidad ... cumple tu palabra”. Conoce a todo su personal, sus hijos e hija están en la fábricas y ella sigue trabajando y se retirará poco antes de los 80 años dejando ordenada su herencia para los nietos.

El Sr. Gu Xinnian creó su fábrica dedica-

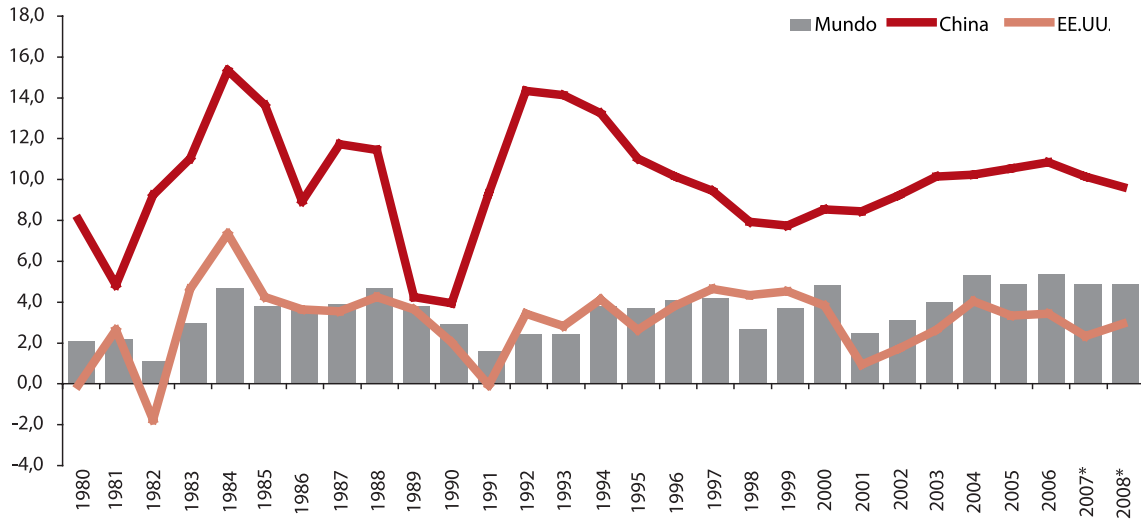
da a producir papel antiabrasión que se coloca debajo del parquet. Fue funcionario, es un hombre firme y cortés que ha estado en Suecia y Austria, le parece que Alemania es un buen modelo. Le acompaña su hija Gu Yuhong que trabaja en su misma empresa. Comenta que quizá un 5% de los funcionarios se aventura en el sector privado, pero la tasa de fracaso es elevada. Confía en las posibilidades de China. Creó su empresa *Donchang Paper Co., LTD* en 1993. Habla de la necesidad de que la mente evolucione y pregunta por empresas papeleras españolas que cree podrían vender en China y a las que conoció en ferias comerciales.

Estos empresarios asistieron a la primera apertura de 1978, a la de 1981 cuyos efectos empezaron a notarse en 1985-86. ¿Tiene ese mismo temple la nueva generación de hijos únicos? Mao buscó el gran salto adelante, pero falló al imponerlo. Deng pensó que la tarea del socialismo era liberar las fuerzas productivas y lo consiguió con libertad. Hu Jintao sigue esa vía pero, ¿es capaz la burocracia de evitar discrepancias, alinear las provincias, sanear la banca, dar buen servicio sanitario e infraestructuras, mejorar su eficiencia, acabar con la corrupción y ... dar paso a la democracia?. Si han aprendido de su pasado y son coherentes la respuesta es positiva. Si no es así la desigualdad de situaciones que se pueden apreciar en las películas de Zhang Yimun podrían crear complicaciones en una crisis como la que afectó al resto de Asia en 1997.

El PIB de China crece más que el mundial (gráfico 1) con lo que la cuota que le corresponde en el PIB mundial crece (gráfico 2). La de EE.UU. tiene una tendencia decreciente que permitiría un punto de corte hacia el 2010 o 2012. En ese momento las diferencias en la renta per cápita seguirán siendo enormes y el ingreso por persona en China apenas llegará al 30% del de EE.UU.

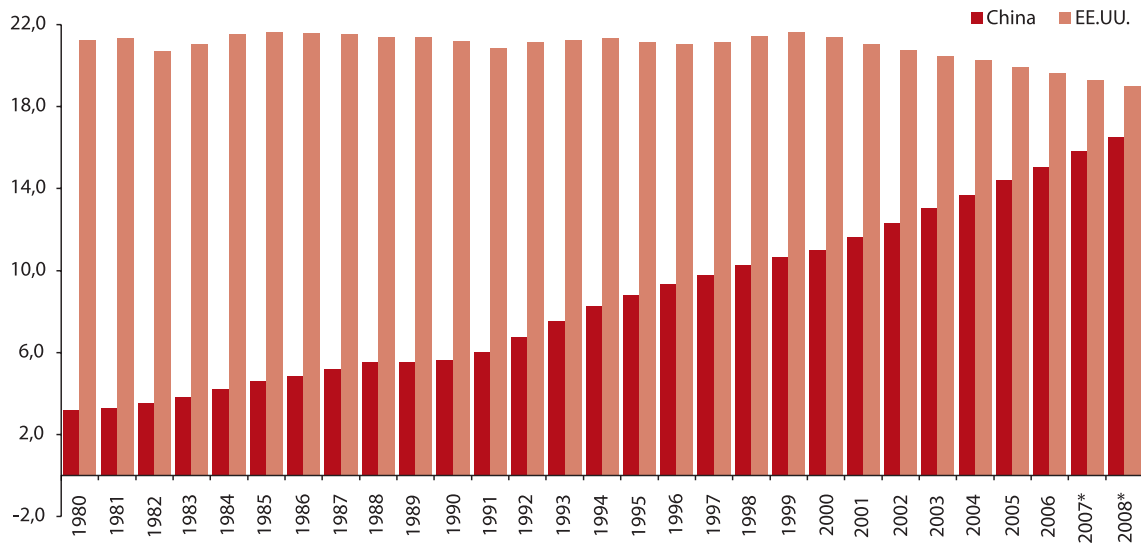
El superávit de China parece el reverso del déficit de EE.UU. (gráfico 3), pero en esa relación aparecen otros actores. EE.UU.

Gráfico n.1 Evolución del PIB
(Tasa real de variación interanual en %)

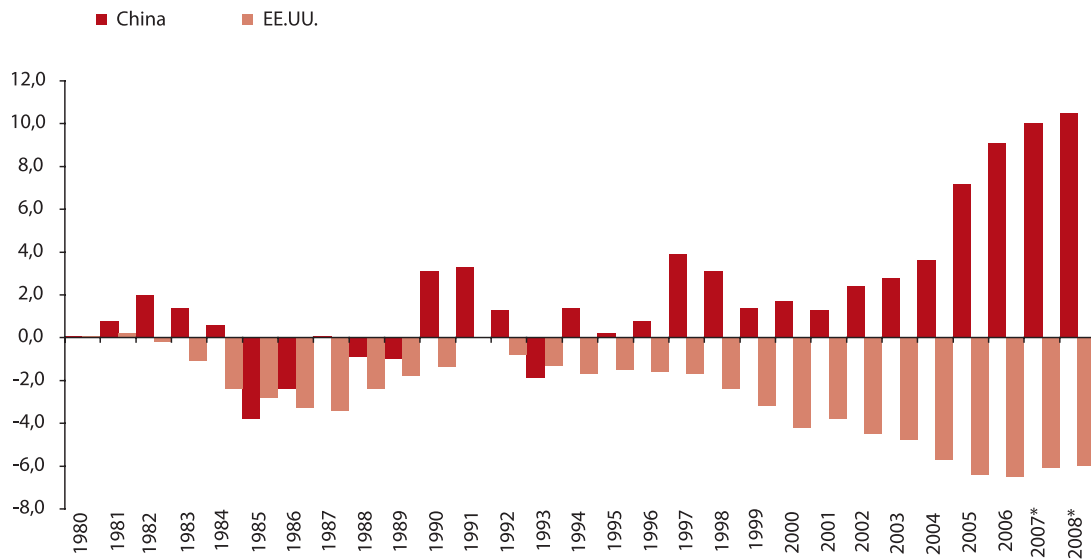


Fuente: "World Economic Outlook Database, abril 2007" FMI

Gráfico n.2 Evolución del PIB
(En % del total mundial. Base en PPP)



Fuente: "World Economic Outlook Database, abril 2007" FMI

Gráfico n.3 Evolución del saldo por cuenta corriente
(En % del PIB)

Fuente: "World Economic Outlook Database, abril 2007" FMI

Las empresas prosperan con tensión alta, formación continua y actividades cambiantes

tenía déficit antes de que China iniciase su brioso crecimiento y, además tiene superávit frente a muchos otros países y voluminosas importaciones de medio mundo, especialmente materias primas, productos naturales y alimenticios. La persistencia en altas tasas de crecimiento del PIB suele acompañarse de tensiones en los precios que en Norteamérica se combaten con un desli-

zamiento a la baja de la cotización del dólar. En cambio, los superávit llevan a la apreciación de la moneda que las autoridades monetarias chinas tratan de suavizar tanto como pueden y con una fuerte emisión de moneda que deriva de la compra de dólares con los que financia el déficit americano. La continuidad de este proceso, a pesar de los delicados equilibrios que comporta, acabará por alterar la configuración económica del mundo. ■

Calidad en los servicios de traducción: la nueva norma europea EN-15038

A pesar de lo que muchos creen, la traducción va más allá de usos tradicionales como la traducción simultánea en conferencias, encuentros de mandatarios, etc.: Tiene una fuerte presencia en muchas de nuestras actividades diarias a través del doblaje de películas y series televisivas o la traducción de literatura en idiomas extranjeros, entre otros ejemplos. No obstante, persiste el desconocimiento de su influencia real sobre nuestro idioma. En el presente artículo, las autoras nos acercan a este ámbito –que no sólo afecta a nuestra cotidianeidad sino que también incide en el ámbito empresarial–, explican las novedades legislativas, y ofrecen recomendaciones para el correcto uso de los servicios de traducción.

Traducir es un arte; un arte que parte de un conocimiento profundo de dos lenguas (la de partida y la de destino) y cuyo mayor secreto reside, paradójicamente, en el hecho de que no se note: la habilidad de trasladar un texto de una lengua a la otra sin hacerlo de una manera literal, con el objeto de que el texto de llegada suene igual que si se tratara de un original. La traducción es omnipresente en la vida de todos nosotros, ya que mucho de lo que leemos o escuchamos son traducciones. Las series de televisión y películas que vemos, los folletos y catálogos de los productos que utilizamos, los videojuegos con los que juegan nuestros hijos, los programas informáticos que empleamos en el trabajo, así como los libros, *best sellers*, noticias y artículos de prensa que leemos. Y aun así, la traducción es algo desconocido, como lo es la influencia que ejerce en realidad sobre nuestro idioma. Si le decimos a nuestro compañero que “remueva” el *router* del ordenador, estamos reproduciendo un calco del inglés que seguramente ha llegado a nuestros oídos a través de una mala traducción. Cuyo autor debería quedarse removiéndose un café y no hacer nada, en lugar de maltratar nuestro idioma.

La traducción es también, en el ámbito empresarial, un puente de comunicación que nos ayuda a comunicarnos, a transmitir de manera clara y precisa nuestro mensaje; en definitiva, a superar las barreras del lenguaje, acercándonos a otros mercados y colectivos y proporcionándonos oportunidades de negocio.

Otro aspecto todavía desconocido es la creciente tecnificación de las traducciones. Bastante atrás queda la imagen del traductor de textos en papel que mecanografiaba sus traducciones. Hoy en día se traducen textos en diversidad de soportes, como archivos informáticos generados con procesadores de texto, hojas de cálculo, programas de presentaciones o de autoedición, se traducen bases de datos, páginas web, aplicaciones de *software* así como productos multimedia (vídeo, audio). En respuesta a estas necesidades, las empresas de traducción han tenido que realizar inversiones en sistemas informáticos y *software* de traducción asistida (*CAT tools*), localización y edición que les permiten hacer frente a esta variedad de formatos, así como en sistemas de comunicaciones capaces de recibir y transmitir archivos de gran peso por su contenido gráfico.



Dorothee Orf
Vicepresidenta
Núria Salvador
Vocal
ACEGILT

En el ámbito empresarial, la traducción es un puente de comunicación que nos ayuda a transmitir claramente nuestro mensaje

Por otra parte, la creciente especialización técnica de nuestro sector constituye ya una realidad que se refleja en la existencia de em-

presas principalmente dedicadas a la localización de *software*, a la traducción de páginas web y multimedia, a la redacción, ilustración, maquetación y traducción de contenidos técnicos, a la traducción de películas, doblaje y subtitulación, etc. A estos retos técnicos se añade el hecho de que las empresas, hoy en día, deben gestionar un volumen cada vez mayor de información. El formato digital de esta información ha permitido grandes avances en sistemas de gestión de contenidos, gestión documental y gestión del conocimiento, así como en la homogeneización de la información corporativa. Puesto que estos avances también deben trasladarse a las traducciones, las empresas de traducción se enfrentan a una creciente complejidad de gestión de proyectos, terminológica y documental.

Aunque la traducción sea una gran desconocida, algo se mueve: bajo los auspicios del Centro de Normalización Europeo (CEN), los agentes del sector europeo de la traducción, asociaciones nacionales y europeas de traductores, empresas de traducción y representantes de la industria e institucionales han debatido y consensuado criterios de calidad en los servicios de traducción. El resultado es una norma europea según la que cualquier entidad que realice traducciones podrá certificarse de acuerdo con unos requisitos objetivos. Con ello, la calidad en la traducción puede medirse y valorarse por primera vez, lo que supone un gran paso adelante tanto para los clientes como para los consumidores, que ahora tienen un fundamento en el que basar sus exigencias.

LA TRADUCCIÓN EN NUESTRO PAÍS

En el Estado español, el sector está constituido por 700 empresas con menos de 20 traba-

jadores, que suman un volumen de mercado total de 160.000.000 €, y 20 grandes empresas que generan una facturación superior al millón de euros cada una. En lo que a las empresas pequeñas se refiere, un 78,50% (550) cuenta con menos de 4 trabajadores, y un 21,43% (150) posee una plantilla de entre 5 y 19 trabajadores. El sector presenta un crecimiento anual del 6%.

Cataluña, a la vanguardia de España, representa el 38% del volumen de mercado total, y los datos del sector reflejan una distribución muy similar y superan los 100.000.000 € de volumen de negocio.

Motor de la modernidad en tantos aspectos empresariales de la economía española, Cataluña aporta una vez más su tradición asociativa y el espíritu de la unidad empresarial creando la *Associació Catalana d'Empreses de Globalització, Internacionalització, Localització i Traducció* (ACEGILT), organización que se engloba en la Federación de Empresas de Globalización, Internacionalización, Localización y Traducción (FEGILT) junto con otras asociaciones autonómicas.

Cabe mencionar en este punto que uno de los factores que debilita actualmente el sector de la traducción en nuestro país es el intrusismo, que a la larga podría desembocar en una desprofesionalización y un desprestigio progresivo de la imagen del traductor. Las empresas que ofrecen un servicio de traducción profesional y con valor añadido tienen que competir con meros intermediarios que año tras año surgen en el sector debido a las escasas barreras de entrada. De hecho, para ofrecer un servicio de traducciones de este tipo sólo hace falta una infraestructura mínima sin grandes inversiones. A mayor abundamiento, actualmente no existe un Colegio de Traductores, con lo que cualquier persona puede dedicarse a la traducción, aunque carezca de la formación y los conocimientos necesarios para ello.

Así, se observó la necesidad de que el crecimiento del sector fuera acompañado de unas medidas reguladoras que establecieran

las bases de cómo se debe prestar un servicio profesional de traducción de alta calidad. Pero al enfrentarnos a la necesidad de crear dicha norma, uno de los problemas básicos que se planteó fue que, en nuestro campo, la calidad es un concepto totalmente subjetivo (de hecho, ¡existen tantos conceptos de calidad como clientes...!). De este modo, lo que debía hacer la norma era definir las fases que deben seguirse a lo largo de todo el proceso, desde que se recibe el original hasta la entrega de la traducción al cliente, al fin de obtener un producto cuya calidad sea objetiva, trazable y cuantificable.

LA UNE-EN-15038

La norma está compuesta de un prólogo, una introducción, seis capítulos, cinco anexos (informativos) y la bibliografía:

Introducción

1. Objeto y campo de aplicación

Define el objeto de la norma: “El objetivo de esta norma consiste en establecer y definir los requisitos para la prestación de un servicio de calidad por parte de los proveedores de servicios de traducción”.

2. Términos y definiciones

Define los términos que se utilizan en la norma, lo que ha supuesto una estandarización de su uso a nivel europeo.

3. Requisitos básicos

Expone los requisitos mínimos que debe cumplir un proveedor de servicios de traducción (PST) para poder ejecutar debidamente su servicio en cuanto a:

- Recursos humanos (gestión de los recursos humanos, competencias profesionales que deben tener los traductores, los revisores y los correctores de concepto, así como formación profesional continua para asegurar el cumplimiento y la actualización de las competencias profesionales);
- Recursos técnicos (tanto equipos para realizar los proyectos de traducción como para garantizar el tratamiento

confidencial, el almacenamiento, la recuperación, el archivo y la destrucción de documentación y datos; sistemas de comunicación, acceso a fuentes y medios de información relevantes);

- Sistema de gestión de la calidad (sistema documental que incluya, como mínimo, la declaración de los objetivos del sistema de gestión de la calidad, el proceso de control de la calidad de los servicios de traducción prestados y el proceso de gestión de toda la información y del material recibidos del cliente);
- Gestión de proyectos (todo proyecto contará con la supervisión de un gestor, responsable de la realización del mismo de acuerdo con lo convenido).

4. Relación entre el cliente y el proveedor del servicio de traducción (PST)

Sienta las bases para establecer de forma clara lo que espera el cliente y lo que ofrecerá el PST: análisis de viabilidad, presupuesto, contrato en el que se harán contar las condiciones comerciales y las especificaciones del servicio, información del cliente relacionada con el proyecto, etc.

5. Procedimientos en los servicios de traducción

Cubre tanto los diferentes aspectos administrativos, técnicos y lingüísticos apropiados para los requisitos específicos de cada proyecto de traducción como el mismo proceso de traducción (estableciendo los puntos a los que el traductor debe prestar atención así como el hecho de que el traductor debe verificar su propio trabajo), la revisión y las correcciones de concepto, de pruebas y final.

6. Servicios de valor añadido

Se remite al Anexo E, en el que figura una lista de servicios que aportan valor añadido al proceso de traducción: traducción jurada,

El requisito principal de la nueva norma es la revisión obligatoria de la traducción por parte de una tercera persona, garantizando mayor calidad y objetividad

localización, creación y gestión de bases de datos terminológicos, transcripción, autoedición y maquetación, redacción técnica, etc.

Anexos

En los anexos (que tienen una finalidad meramente informativa) se exponen una serie de recomendaciones para mejorar la aplicación de la norma.

Esta nueva norma permite medir y valorar la calidad en la traducción, suponiendo un gran paso adelante tanto para clientes como consumidores

Quizás el requisito más importante de la UNE-EN-15038, junto con el hecho de que especifica por escrito los acuerdos comerciales entre traductores y PST, por una parte, y el cliente, por otra –lo que, obviamente, redundará en un mejor servicio–, es la revisión obligatoria de la traducción resultante por una tercera persona, garantizándose así una mayor calidad y objetividad.

La UNE-EN-15038 acaba de iniciar su andadura, y esperemos que, poco a poco, esta norma vaya imponiéndose como estándar de calidad. De hecho, ya se están produciendo las primeras certificaciones en otros países europeos como Inglaterra, Italia, Austria, etc., aunque España es en estos momentos el país con más certificaciones –cuenta actualmente con 22 empresas certificadas, ocho de ellas en Cataluña. Y todo ello con una única finalidad: ofrecer un mejor servicio y aumentar la satisfacción del cliente.

10 REGLAS PARA CONSEGUIR UNA BUENA TRADUCCIÓN

- El traductor necesita tener información del texto que debe traducir. ¿A qué público se dirige? ¿Qué finalidad tiene? ¿Se va a publicar? ¿Dónde? ¿En un envase, en un folleto escrito o en un vídeo hablado? Por otra parte, hay idiomas para los que es sumamente importante saber qué país de destino tendrá la traducción (p. ej. inglés americano o británico, portugués para Brasil o para Portugal).

- **Facítenos todo el contexto posible**, los gráficos o las imágenes que acompañan los textos y, si son fragmentos de texto, todo el texto restante. Estos elementos constituyen una valiosa ayuda para el traductor.

- **Adjúntenos material de ayuda** que pueda ser útil para la traducción (información de productos, textos anteriores, catálogos y material gráfico o incluso terminología de la empresa), si dispone de él.

- **Evite, en lo posible, enviarnos textos incompletos o no definitivos.** Tenga en cuenta que durante el proceso de traducción y corrección se generan por naturaleza diferentes versiones. Si añadimos posteriores modificaciones de los textos originales, el proceso se complica y el peligro de confusiones aumenta.

- **Proporcionémos textos bien legibles.** Los textos manuscritos, con letra muy pequeña o pasados varias veces por fax resultan a menudo difíciles de descifrar y dificultan la traducción.

- Siempre que sea posible, **envíenos los textos en forma de archivo.** El formato electrónico nos permite ganar tiempo, ya que facilita los trámites administrativos (envío y recepción de las traducciones por correo electrónico). Además, de esta forma, podemos sobrescribir los ficheros para obtener un formato idéntico al original y tratar los textos con las modernas herramientas de traducción asistida (memorias) para garantizar una máxima homogeneidad, especialmente en caso de proyectos grandes. Y recuerde, los archivos PDF son, por el momento, sólo de lectura, y, para la traducción, siempre será mejor utilizar el formato originario desde el que se han generado.

- Piense en todos los requisitos que debe cumplir la traducción y **prepare su encargo con instrucciones claras e inequívocas.** Compruebe si el texto contiene abreviaturas o términos internos de su empresa u otros elementos que requieran una explicación. Especifique sus exigencias en lo que se refiere a formato, estilo y demás características del texto.

- Especifique la fecha concreta o el plazo de entrega deseado por usted.
- Asegúrese de que sus pedidos hayan llegado a nuestras manos y de forma completa, especialmente cuando se han enviado por correo electrónico o fax. Indique siempre el número de páginas o ficheros enviados para evitar desagradables sorpresas que no se suelen detectar hasta que se recibe la traducción terminada.
- Y, por último, nuestro consejo más importante: prevea el tiempo necesario para realizar las traducciones. No las solicite en el último momento o con plazos excesivamente justos. Su proveedor necesita tiempo para poder ofrecerle la mejor calidad. ■

El sector en España lo constituyen 700 pymes, con un volumen de mercado total de 160 millones de euros



DESAYUNOS

Fiscales

URÍA & MENÉNDEZ
Advocats

Actualidad Empresarial

ERNST & YOUNG

Internacionalización

PRICEWATERHOUSECOOPERS 

DEBATES

Laborales

**CLIFFORD
CHANCE**

GRUPO MANPOWER

Foro de Recursos Humanos

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 ti, nuestra tienda Life Style donde encontrarás los mejores accesorios originales BMW. Y todo, muy cerca de ti. Porque realizar un corto recorrido cuando sabes que de allí irás a cualquier destino que quieras, no te importará. Abierto sábado mañana y tarde.

Concesionario
Oficial BMW



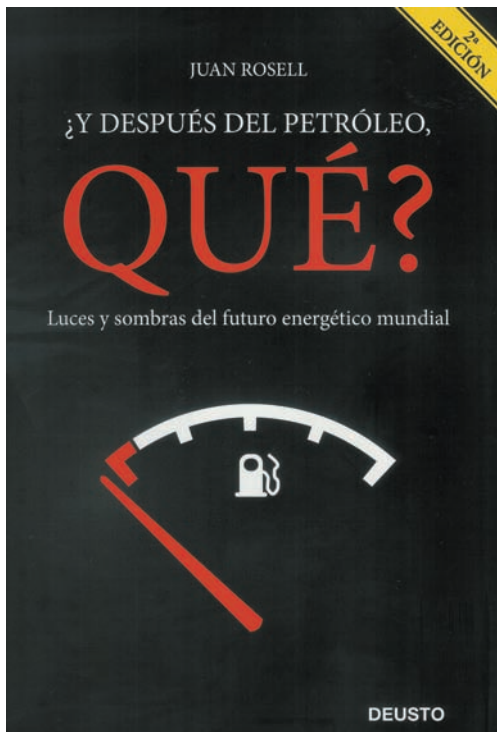
Cano Catalunya

¿Te gusta conducir?

Una distancia corta para viajar más lejos.



Cano Catalunya
Ctra. Rubí, 64
Tel.: 935 87 71 00
Sant Cugat del Vallés
Barcelona



¿Y DESPUÉS DEL PETRÓLEO, QUÉ? (3ª edición)

Juan Rosell Lastortras
Editorial Deusto, 2007

Si quisiéramos resumir en un solo dato objetivo el desarrollo económico y social de los últimos dos siglos, bastaría con citar el aumento en el consumo de energía. Este recurso precioso sustenta todos y cada uno de los ámbitos de nuestra vida cotidiana: una civilización sin energía se nos antoja imposible e impensable.

Sin embargo, la energía no es un bien infinito y su obtención dista mucho de ser sencilla. Las fuentes mayoritarias tradicionales (carbón, petróleo y gas) tienen reservas limitadas y crece la evidencia de que su obtención y consumo acelera el calentamiento global. Por todo ello, se plantea una pregunta de suma importancia: ¿habrá energía para todos?

En esta obra, traducida también al inglés, Juan Rosell (Barcelona, 1957) realiza un análisis detallado del mercado energético, de las diversas fuentes de suministro, sus posibili-

dades de crecimiento, su agotabilidad, y su precio. Con un estilo fresco y de fácil lectura, el autor aborda con rigor el pasado y el presente, así como los futuros posibles de la producción y consumo de energía en el ámbito global.

Los argumentos que plantea Juan Rosell en *¿Y después del petróleo, qué?* son diversos, destacando la defensa del ahorro energético como la mejor energía, más barata y más lógica con que contamos en la actualidad, y la necesidad de incentivarlo de manera muy seria y consecuente por parte de las Administraciones y de la sociedad en su conjunto. Otro de los puntos que señala este libro es la necesidad de afrontar el debate nuclear de manera abierta, ofreciendo a la sociedad la mayor cantidad información posible y siendo realistas ante la situación de dependencia energética en la que se encuentran las economías desarrolladas que, a pesar de tener los índices de natalidad más bajos, es donde mayor consumo energético se registra.

El autor afirma que la energía nuclear no es la solución al problema energético, pero sí que forma parte de la solución global que hará posible responder a las necesidades crecientes que demanda el mundo, sobretodo desde los países en desarrollo. Considera necesaria la apuesta por un mix energético que recoja todas las alternativas posibles: convencionales, nuclear y renovables, ya que estas últimas por sí solas –y aunque se doblaran o triplicaran en las próximas décadas– continuarán constituyendo una pequeña parte de las necesidades energéticas mundiales.

Estas y otras ideas se recopilan en una obra escrita con espíritu constructivo y un tratamiento esperanzador a la vez que realista, aportando los datos y las cifras más actuales para su análisis, y que la convierte en una contribución clave al gran debate de nuestro tiempo.



LA DISCRIMINACIÓN POSITIVA EN EL MUNDO

Thomas Sowell
 Editorial Gota a gota, 2006

Thomas Sowell (1930) es un economista graduado por las universidades de Harvard, Columbia y la Escuela de Chicago, donde fue alumno de Milton Friedman y George Stigler. Actualmente es miembro asociado de la Institución Hoover y columnista sindicado que publica regularmente en la revista Forbes. Profesor durante mucho años, Sowell ocupa una cátedra en la Universidad de Stanford, además de haber impartido clases en la de Cornell, Amherst y Los Ángeles. En la actualidad, Sowell se dedica a la economía clásica, a las relaciones entre política y justicia, y a los derechos humanos, entre otras cuestiones, y un reflejo de ello se puede encontrar en esta obra: La discriminación positiva en el mundo.

La “discriminación positiva”, es un concepto acuñado por el presidente Kennedy en la época de la lucha por los derechos civiles en Estados Unidos, y tiene por objetivo com-

batir las discriminaciones por motivos de raza, color, religión, sexo u origen nacional. En las últimas décadas estas políticas de protección de grupos agraviados se han extendido a países de todo el mundo.

Estas políticas, en principio temporales, acaban dando origen a un sistema permanente de incentivos y cuotas, y la experiencia demuestra, según el autor, que provocan nuevos agravios, y son contrarias al principio de la igualdad de oportunidades. El fenómeno no se limita a Estados Unidos, y este libro es el primer análisis de la discriminación positiva y sus resultados a nivel internacional. El autor estudia primero cómo se plantean las políticas de discriminación positiva de diversos países, empezando por su propio país, los Estados Unidos, donde se ha aplicado a la discriminación de los afroamericanos.

Sowell también analiza la situación en otros países, ya sean asiáticos (en la India de las castas de parias o intocables, o Malaisia con los “hijos de la tierra”) o africanos, con el caso de Nigeria; para, a continuación, centrar su análisis en los resultados reales de la discriminación positiva a través de los datos recopilados. Con este estudio, el autor llega a la conclusión de que estos programas no han alcanzado sus metas, y que con frecuencia son contraproducentes: el estudio muestra que esta protección beneficia a los más afortunados de entre los discriminados, en detrimento de los menos afortunados. Además, reduce los incentivos en general y crea rechazo entre los que no están bajo este manto protector.

Encuentre la mejor combinación para sus inversiones

En "la Caixa" disponemos de una amplia gama de fondos, pensada para adaptarse a cada tipo de inversor. Así, podrá acceder a cualquier mercado y diversificar su inversión para controlar el riesgo, mientras cuenta con la experiencia,

la garantía y las ventajas de "la Caixa". Venga a cualquiera de nuestras oficinas y le ayudaremos a encontrar los fondos que más le convengan.

¿Hablamos?



Fondos de fondos

Fondos de renta variable

Fondos garantizados

Fondos mixtos

Fondos de renta fija





BUSINESS HAS
ITS OWN REWARDS.

**MONT
BLANC** 

PRESENTS OF CHARACTER

REGALOS DE EMPRESA MONTBLANC

REGALOSDEEMPRESA@MONTBLANC-AV.ES · TEL. 93 446 39 80 / 89 · FAX: 93 446 38 02