BOOK DE PRENSA

Fecha: Agosto.08 2008

LEXLAND ABOGADOS

Medio: Indicador de Economía **Sección:** Seguros

Temática: Portada / El seguro en la construcción: un breve estudio sobre los seguros obligatorios (I)

INDICADOR
de Economía

Núm. 90 · Any VIII PRIMER DIARI ECONÒMIC DE LES COMARQUES DE TARRAGONA AGOST 2008
www.indicadordeeconomia.com

▶ Joaquín Trigo, director ejecutivo de Foment del Treball Nacional

'En recesión, la Administración debería pagar a 30 días'

Joaquín Trigo, director ejecutivo de Foment del Treball Nacional, asegura que con la que está cayendo, es necesario la toma de decisiones con efectos rápidos sobre la actividad, como por ejemplo, que el sector público pagara a 30 días, con lo que este dinero «quedaría libre». Trigo, entre otros, también propone reducir el número de bajas por incapacidad temporal a cinco días por persona. Pág. 23

Pisos para la tercera edad en Salou

El grupo STS de Reus, en concreto la filial Vitabitat, está a punto de terminar la construcción en Salou de 77 pisos tutelados para la tercera edad con asistencia las veinticuatro horas del día. Pág. 22

ESPECIAL TERRES DE L'EBRE I CAMP DE TARRAGONA

La crisis se queda 'a las puertas' de Tortosa

No hay mal que por bien no venga. La lenta redacción del plan de ordenación urbana de Tortosa ofrece ahora buenas expectativas para la construcción. X.J.

La crisis parece que no entrará en la ciudad de Tortosa con toda su intensidad porque aquí, el motor de la economía, la construcción, seguirá operando a buen ritmo debido a la disposición de nuevo suelo y a la ausencia de un exceso de oferta inmobiliaria.

Optimismo en la capital de las Terres de l'Ebre. Los agentes económicos y sociales se encuentran con fuerzas para plantarle cara a la actual crisis económica.

Y es que varios factores positivos se han dado cita en el municipio. Por un lado, la larga redacción del plan de ordenación urbana que ha durado diez años y que ahora permite, en tiempos no boyantes, que se alce ante promotores y constructores la posibilidad de seguir edificando.

De igual forma, esto ha posibilitado que no haya existido un exceso de oferta y por tanto que la demanda pueda canalizarse correctamente. A todo ello, hay que sumar uno de los polígonos más grandes y dinámicos del Principat: el Catalunya Sud, llamado a seducir empresas con la capacidad de proporcionar estabilidad en el mercado laboral de la zona. Págs. 8-19

Mercadona, único cliente de Maverick

Pág. 24

Actuality

Permite ver a los niños en la guardería, desde el PC

La reusense Actuality comercializa un *software* que permite a los padres ver a sus hijos desde el ordenador cuando están en la guardería. Al margen de la cámara, también dispone la opción de instalar un programa que controla toda la gestión del negocio. Pág. 29

'Caixaempresa'

Abre oficina en la ciudad de Tarragona

La Caixa ha puesto en marcha en Tarragona una de sus sucursales adscritas a la enseña *CaixaEmpresa*, especializada en la asistencia de pequeñas y medianas empresas que mueven un negocio de entre diez y 200 millones de euros. La firma ya cuenta con 68 centros en el Estado, 15 en Catalunya, en donde se ofrecen productos y servicios para mejorar la actividad empresarial y la introducción tecnológica. Pág. 20

'Las pymes avanzan en responsabilidad social'

Aunque Emilio Zurutuza, presidente de la Fundación Adecco, lamenta que sólo una de cada tres empresas cumple con la ley de integración laboral del minusválido, asegura a *Indicador* que «las pymes son cada vez más sensibles a las necesidades de la sociedad en herencia con la evolución experimentada por la gran empresa en materia de responsabilidad social corporativa». Asimismo, Zurutuza es contrario a la prejubilación a los 55 años, lo cual repercute directamente en la valoración de las personas mayores de 45 años y siente que la mujer cobre un 15 por ciento menos que el hombre. Pág. 29

Medio: Indicador de Economía **Sección:** Seguros

Temática: El seguro en la construcción: un breve estudio sobre los seguros obligatorios (I)

SEGUROS

En este primera entrega, Alonso-Cuevillas y Gómez de la Serna centran su atención en los seguros más importantes que afectan a la construcción de viviendas en nuestro país, tanto por la edificación propiamente dicha del inmueble, como aquellos que afectan a la comercialización de edificaciones en construcción.

El seguro en la construcción: un breve estudio sobre los seguros obligatorios (I)

Siendo el sector de la construcción no solo el principal motor de nuestra economía, sino el origen de un bien tan básico y necesario como es la vivienda, sería lógico suponer que existe cierto proteccionismo, tanto en relación con los consumidores finales como para con los profesionales de dicho sector, a los efectos, principalmente, de asegurar tanto la inversión que llevan a cabo los primeros a la hora de adquirir un inmueble, como las responsabilidades en que puedan incurrir los segundos en el desempeño de la labor edificativa.

Sin embargo la realidad es bien distinta, ya que el régimen de garantías derivadas de la existencia de un seguro obligatorio es palmariamente escaso e insuficiente en atención a la repercusión que este sector tiene en nuestra economía y en la realidad social.

Ello no obstante sí que existen unos mínimos que se hallan cubiertos por una previsión legal de aseguramiento obligatorio que, si bien distan mucho de ser suficientes, si constituyen un elemento de referencia importante que debe tener en cuenta cualquier constructor y promotor a la hora de desempeñar su actividad.

Dejando para otra ocasión la necesaria reflexión sobre las muchas lagunas que presenta el régimen del seguro obligatorio en la construcción vamos a centrar nuestra atención en esta ocasión en los seguros más importantes que afectan a la construcción de viviendas en nuestro país, tanto por la edificación propiamente dicha del inmueble, como aquellos que afectan a la comercialización de edificaciones en construcción.

Desde una perspectiva cronológica, la primera norma que encontramos en sede de aseguramiento obligatorio de la actividad edificativa es la Ley 57/1968 de 27 de julio que regula la percepción de cantidades anticipadas en la construcción y ventas de viviendas.

El citado cuerpo legal establece un mandato imperativo dirigido al promotor de la obra, al efecto de que este suscriba un seguro con una entidad aseguradora autorizada cuando se efectúen pagos a cuenta en concepto del precio final de una edificación proyectada o en construcción y destinada a vivienda que no sea de protección oficial (las hoy comúnmente denominadas «compraventas sobre plano»).

El seguro contratado -según dispone la referida norma- deberá garantizar la devolución de las cantidades entregadas a cuenta, más el seis por ciento de interés anual para aquellos casos en que la construcción de la edificación no se inicie, o no se pueda finalizar, por cualquier causa, en el plazo convenido.

Por lo demás, la suscripción de este seguro obligatorio deberá constar tanto en los contratos en los que se regule la entrega del dinero a cuenta, adjuntando una copia de la correspondiente póliza, como en la publicidad de la promoción, mediante la oportuna mención.

Dicho esto hay que señalar que, a pesar de todo lo anteriormente expuesto y al carácter inequívocamente imperativo del citado seguro, las consecuencias que puede conllevar el incumplimiento, por parte del promotor, de las obligaciones contenidas en dicha Ley, se limitan a una multa por cada infracción -hasta el 25 por ciento de las cantidades cuya devolución deba ser asegurada-, todo ello con independencia de las distintas acciones legales que, en su caso, puedan hacer valer los adquirientes en la defensa de sus legítimos intereses frente al promotor o, en su caso, sus administradores.

Esta tibieza normativa tiene como principal efecto que, en no pocos casos, algunos promotores opten por no suscribir la referida póliza a efectos de economizar costes, asumiendo un riesgo que, por lo demás, únicamente despliega sus efectos en el plano económico.

La segunda norma legal que contiene otro mandato relacionado con la obligatoriedad de contratar un seguro de construcción, es la Ley 42/1998 de 15 de diciembre que regula los derechos de aprovechamiento por turno de bienes inmuebles de uso turístico y normas tributarias, la denominada «multipropiedad».

De forma impropia, y haciendo uso de una terminología que la propia Ley censura, se denomina «multipropiedad» a todas aquellas fórmulas por las que se articula no la transmisión de la propiedad de una vivienda, sino el derecho a disfrutar de la misma durante un periodo determinado anual. La finalidad de esta fórmula no es otra que evitar que el adquiriente que tan sólo desea disfrutar de una propiedad, o alojamiento, durante un período al año, tenga que asumir el coste de adquirir la entera propiedad de un inmueble. ■

Rafael Gómez de la Serna y Viñas
Ignacio Alonso-Cuevillas Fortuny
Lexland Abogados
www.lexland.es

OPERACIONS

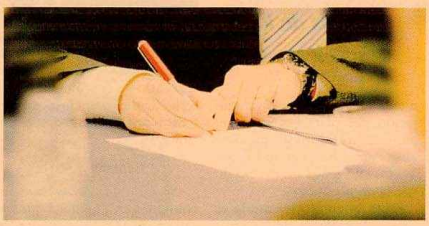
Arenas advierte que fusiones y adquisiciones son operaciones arriesgadas y muestra otras formas de compra de empresas, aparte de la adquisición del paquete de control de una sociedad. Así, existen otros sistemas de hacerse con una empresa y sus negocios como la compra de la totalidad de los títulos que representan su capital social y con ello sus activos y pasivos.

Técnicas de adquisición de empresas

La adquisición de un paquete de control de una sociedad, es decir, la compra de la mayoría de sus acciones, o la fusión por absorción, consistente en la unión patrimonial y accionarial de dos o más sociedades que, a título de sucesión universal, traspasan sus patrimonios a una sociedad ya existente conllevando la extinción de las sociedades absorbidas, son dos de los medios por los cuales se puede controlar o adquirir una compañía.

Sin embargo, existen otros sistemas de adquisición de una empresa y de sus negocios y relaciones jurídicas, como la compra de la totalidad de los títulos que representan su capital social y con ello, sus activos y pasivos, que no requerirán ser transmitidos a la adquirente de forma individual, o bien la adquisición de aquellos activos y pasivos de la compañía que interesen al comprador permitiéndole hacerse con la empresa o con una división de la misma.

No podemos obviar que las fusiones y adquisiciones son operaciones arriesgadas. El fracaso puede venir de la mano de numerosos motivos, a modo de ejemplo, del estudio insuficiente de la empresa "target", de la omisión o ejecución tardía de las diligencias debidas, de una comunicación interior o exterior deficiente, de la dilación en la provisión de un liderazgo reconocido y accesible, de la postergación de la toma de decisiones importantes por inexistencia de una clara definición de responsabilidades post-fusión o adquisición, de la mayor dedicación al logro de la fusión o adquisición que a la integración, de la infracción de las leyes antimonopolio, y un largo etcétera que comprenderá factores tan variados como el número de singularidades inherentes a cada operación. En realidad, la mayoría de fracasos se deben a la combinación de varios errores.



Toda fusión y adquisición presenta un reto corporativo complejo cuyos riesgos pueden, sin embargo, ser mitigados mediante una adecuada evaluación, planificación y ejecución de la operación. En este sentido, el conocimiento preciso de los objetivos que rigen la fusión o adquisición, el firme establecimiento de una correcta estrategia, la elaboración de procesos de "Due Diligence", la valoración -y no la sobre valoración- de las sinergias, la planificación de la fase de integración, una sólida ejecución de la operación y la conciliación de las distintas culturas empresariales son factores que, entre otros, deberían ser contemplados en aras de lograr la creación de valor mediante la operación.

Sin embargo, las fusiones y adquisiciones no son la única vía de desarrollo estratégico. En ocasiones, simplemente interesa controlar algunos aspectos concretos del negocio de un posible objetivo, aprovechar ciertas ventajas y recursos especializados o penetrar en un mercado extranjero, en cuyo caso las "joint ventures" y las alianzas estratégicas pueden ser una opción menos drástica y costosa que una fusión o adquisición. Al mismo tiempo, este tipo de colaboración posibilita un conocimiento mutuo de las partes que puede servir como base para una futura fusión o adquisición. Por otro lado, si la colaboración no resulta suficientemente provechosa o los conflictos la convierten en inviable podrá invertirse a un coste comparativamente inferior al que se derivaría de una fusión o adquisición.

En cualquiera de los casos, resultará esencial tener claros los objetivos a alcanzar y plantearse si los mismos pueden ser logrados por medio de este tipo de mecanismos de colaboración, así como no minimizar el riesgo de fracaso y disponer la mejor diligencia a los efectos de establecer tanto los elementos necesarios para la obtención de las ventajas deseadas como los mecanismos de solución de conflictos y de salida de la alianza. ■

Ariana Arenas
Rödl & Partner - Abogados y Asesores Tributarios
www.roedl.es

Medio: Indicador de Economía **Sección:** Seguros

Temática: El seguro en la construcción: un breve estudio sobre los seguros obligatorios (I)

SEGUROS

En este primera entrega, Alonso-Cuevillas y Gómez de la Serna centran su atención en los seguros más importantes que afectan a la construcción de viviendas en nuestro país, tanto por la edificación propiamente dicha del inmueble, como aquellos que afectan a la comercialización de edificaciones en construcción.

El seguro en la construcción: un breve estudio sobre los seguros obligatorios (I)

Siendo el sector de la construcción no solo el principal motor de nuestra economía, sino el origen de un bien tan básico y necesario como es la vivienda, sería lógico suponer que existe cierto proteccionismo, tanto en relación con los consumidores finales como para con los profesionales de dicho sector, a los efectos, principalmente, de asegurar tanto la inversión que llevan a cabo los primeros a la hora de adquirir un inmueble, como las responsabilidades en que puedan incurrir los segundos en el desempeño de la labor edificativa.

Sin embargo la realidad es bien distinta, ya que el régimen de garantías derivadas de la existencia de un seguro obligatorio es palmariamente escaso e insuficiente en atención a la repercusión que este sector tiene en nuestra economía y en la realidad social.

Ello no obstante sí que existen unos mínimos que se hallan cubiertos por una previsión legal de aseguramiento obligatorio que, si bien distan mucho de ser suficientes, si constituyen un elemento de referencia importante que debe tener en cuenta cualquier constructor y promotor a la hora de desempeñar su actividad.

Dejando para otra ocasión la necesaria reflexión sobre las muchas lagunas que presenta el régimen del seguro obligatorio en la construcción vamos a centrar nuestra atención en esta ocasión en los seguros más importantes que afectan a la construcción de viviendas en nuestro país, tanto por la edificación propiamente dicha del inmueble, como aquellos que afectan a la comercialización de edificaciones en construcción.

Desde una perspectiva cronológica, la primera norma que encontramos en sede de aseguramiento obligatorio de la actividad edificativa es la Ley 57/1968 de 27 de julio que regula la percepción de cantidades anticipadas en la construcción y ventas de viviendas.

El citado cuerpo legal establece un mandato imperativo dirigido al promotor de la obra, al efecto de que este suscriba un seguro con una entidad aseguradora autorizada cuando se efectúen pagos a cuenta en concepto del precio final de una edificación proyectada o en construcción y destinada a vivienda que no sea de protección oficial (las hoy comúnmente denominadas «compraventas sobre plano»).

El seguro contratado -según dispone la referida norma- deberá garantizar la devolución de las cantidades entregadas a cuenta, más el seis por ciento de interés anual para aquellos casos en que la construcción de la edificación no se inicie, o no se pueda finalizar, por cualquier causa, en el plazo convenido.

Por lo demás, la suscripción de este seguro obligatorio deberá constar tanto en los contratos en los que se regule la entrega del dinero a cuenta, adjuntando una copia de la correspondiente póliza, como en la publicidad de la promoción, mediante la oportuna mención.

Dicho esto hay que señalar que, a pesar de todo lo anteriormente expuesto y al carácter inequívocamente imperativo del citado seguro, las consecuencias que puede conllevar el incumplimiento, por parte del promotor, de las obligaciones contenidas en dicha Ley, se limitan a una multa por cada infracción -hasta el 25 por ciento de las cantidades cuya devolución deba ser asegurada-, todo ello con independencia de las distintas acciones legales que, en su caso, puedan hacer valer los adquirientes en la defensa de sus legítimos intereses frente al promotor o, en su caso, sus administradores.

Esta tibieza normativa tiene como principal efecto que, en no pocos casos, algunos promotores opten por no suscribir la referida póliza a efectos de economizar costes, asumiendo un riesgo que, por lo demás, únicamente despliega sus efectos en el plano económico.

La segunda norma legal que contiene otro mandato relacionado con la obligatoriedad de contratar un seguro de construcción, es la Ley 42/1998 de 15 de diciembre que regula los derechos de aprovechamiento por turno de bienes inmuebles de uso turístico y normas tributarias, la denominada «multipropiedad».

De forma impropia, y haciendo uso de una terminología que la propia Ley censura, se denomina «multipropiedad» a todas aquellas fórmulas por las que se articula no la transmisión de la propiedad de una vivienda, sino el derecho a disfrutar de la misma durante un periodo determinado anual. La finalidad de esta fórmula no es otra que evitar que el adquiriente que tan sólo desea disfrutar de una propiedad, o alojamiento, durante un período al año, tenga que asumir el coste de adquirir la entera propiedad de un inmueble. ■

Rafael Gómez de la Serna y Viñas
Ignacio Alonso-Cuevillas Fortuny
Lexland Abogados
www.lexland.es