

estructura

REVISTA BIMESTRAL DE LA CONSTRUCCIÓ I LA PROMOCIÓ

núm.4
gener-febrer 2008

El descenso inmobiliario es más suave en las Terres de l'Ebre

Continúa siendo el territorio catalán con el mayor ratio de construcción por habitante

Joaquim Margalef

'Se ha planificado un período de ocho años de fuertes inversiones en obra pública para intentar recuperar los déficits que ha habido' p8

ACTUALIDAD

Las 42 hectáreas del Cim del Camp que pertenecen a Reus ya están urbanizadas. p13

AENA adjudica el proyecto de construcción de la nueva terminal de l'aeroport de Reus. p14



PREFABRICADOS DE HORMIGON



PREMORSA

Ctra. Reus-Salou Km. 3 (C-14) - 43205 REUS (Tarragona)
Telf.: 977 756 355 / Fax: 977 757 366 - www.premorsa.es - comercial@premorsa.es Tel. 902 412 424



Delta Premorsa

Ctra. Barcelona-Valencia Km. 1079 (A7) - 43870 AMPOSTA (Tarragona)
Telf.: 977 707 300 / Fax: 977 708 056 - www.premorsa.es - delta@premorsa.es

Nueva Planta

La Selva del Camp: Planta Cinco
Ctra. C-14, Km 16,5 (cruce ctra. Albiol) - 43470 LA SELVA DEL CAMP (Tarragona)

SUMARI

4

EN PORTADA

La fatiga inmobiliaria también llega a las Terres de l'Ebre

8

LA ENTREVISTA

Joaquim Margalef

Director de los Serveis Territorials del Departament de Política Territorial i Obres



12

ACTUALIDAD

Segunda edición del Postgrau d'Assessoria, Gestió i Promoció Immobiliària

13

Las 42 hectáreas del Cim del Camp que pertenecen a Reus ya están urbanizadas

14

El puerto presenta Agora Innova y Via Portus

AENA adjudica el proyecto de construcción de la nova terminal de l'aeroport de Reus

15

Preocupación por el riesgo asociado al endeudamiento familiar

16

LEGISLACIÓN-NOVEDADES FISCALES

Control de los medios informáticos

Videovigilancia de los trabajadores

Momento de la imputación de la ganancia o pérdida derivada de la permuta de solares por edificaciones

Cuándo los inmuebles deben considerarse como existencias en lugar de bienes de inmovilizado

Concepto de reparación y conservación a efectos de la deducibilidad de determinados gastos

20

OPINIÓ

Gestión total de proyecto: una nueva visión en la construcción, per **Mariano Esteller**

Las nuevas normativas, por **Jordi J. Romera**

23

LA NOTA

Exportando el 'boom': los españoles invierten 5.000 millones en el sector turístico-inmobiliario extranjero, por **Fátima Martín**

editorial

Un temps decisiu

Ens trobem en un moment que no pocs jutgen com l'inici d'una crisi, que al nostre sector vindria a ser severa o profunda, segons alguns analistes. A la bonança en la qual s'ha viscut fins i tot no fa molt, el mercat ha vingut a racionalitzar l'oferta davant una decreixent demanda. Aquesta és una circumstància pròpia de la dinàmica econòmica. Però al costat d'ella n'ha aparegut una altra de característiques igualment dures per al sector: el fre de la banca. Les entitats financeres han decidit tancar pràcticament l'aixeta del finançament a les empreses del sector: els nous projectes es miren amb lupa i els que funcionen es corregeixen per assegurar la seva viabilitat. No són pocs els que assegurin que aquesta decisió s'ha pres de forma alarmant i precipitada. Naturalment les entitats financeres premien la salut financera dels seus clients, entre qui es troben els particulars, i sense que la morositat sigui alarmant, sí que pot dir-se que l'endeutament de les famílies està en el límit del raonable, però en el límit. A més, els reguladors econòmics del sistema també volen que no apareguin en el futur riscos inassumibles per part de les entitats financeres, i és per això que aconsellen que la concessió d'actiu sigui en unes condicions de màxima cautela.

Amb aquest panorama no pot negar-se que el sector estigui imbuït d'un cert pessimisme, però és probable també que no sigui del tot dolent i que apareguin bones oportunitats per a les empreses que les sàpiguen veure, perquè ja se sap que en temps de crisi apareixen també els bons negocis. A ningú no escapa que aquesta situació aclarirà el sector; moltes de les petites empreses nascudes a l'empara del boom immobiliari desapareixeran, d'altres se'n veuran abocades a fusionar-se, i les històriques a millorar la seva gestió i optimitzar els seus recursos. I és ara també quan el sector ha de donar la cara i defensar, fins i tot més, les seves posicions.

Amb aquesta confiança i desig, esperem tots que aquest 2008 no sigui tan dur com anuncien els més pessimistes. ●

estructura

REVISTA BIMESTRAL DE LA CONSTRUCCIÓ, PROMOCIÓ, ARQUITECTURA, ENGINYERIA I URBANISME

Edita: Comunicació Externa S.L. · **Director:** J.A. Domènech · **Coordinador d'edició:** Joan Morales
Fotografia: Xavi Jurio - Arxiu ESTRUCTURA · **Maquetació:** Laura Casas · **Imprimeix:** Diggraf

Tel. 977 300 586 · estructura@tinet.org · Raval de St. Pere, 5 i 7 · 43201 REUS

Para solicitar una subscripción por correo postal o vía correo electrónico puede dirigirse a estructura@tinet.org

De acuerdo con lo que establece la Ley Orgánica 15/1999 de Protección de Datos de Carácter Personal, le comunicamos que los datos de las direcciones que poseemos han sido incorporados a un fichero automatizado de suscriptores. Los datos son confidenciales y de uso exclusivo del responsable del fichero, Comunicación Externa, S.L, con domicilio en raval Sant Pere, 5. 43201 Reus. Le comunicamos que tiene derecho a acceder, rectificar, cancelar u oponerse respecto a los datos que constan en dicho fichero en los términos establecidos por la legislación vigente.

En el ánimo de la empresa editora está el dar a conocer al mayor número de profesionales del sector estrictamente la revista ESTRUCTURA.

El descenso inmobiliario llega a las Terres de l'Ebre, pero menos



Aunque el descenso inmobiliario también ha llegado a las Terres de l'Ebre, localidades como l'Ampolla aún tienen margen de crecimiento.

ESTRUCTURA

JOAN MORALES

La desaceleración lenta que está sufriendo el sector de la construcción en la provincia de Tarragona parecía que no iba a afectar a la zona de las Terres de l'Ebre, pero las cifras no engañan. Durante el primer semestre del 2007 se proyectaron en las cuatro comarcas de esta zona un 14,7% menos de viviendas que en el mismo periodo del año pasado. Los expertos y el propio sector reconocen abiertamente el problema y no se esconden a la hora de hablar de "inseguridad", "incertidumbre" o "sobreoferta". Ha llegado la hora de buscar soluciones.

Después de unos años de bonanza y crecimiento del sector de la construcción en las Terres de l'Ebre (lo que se ha conocido desde hace tiempo como el 'boom' inmobiliario), que ha convertido esta zona en la de mayor crecimiento de toda

la provincia, en especial las poblaciones más próximas al Delta de l'Ebre, la situación empieza a cambiar por momentos. Según datos del Col·legi d'Arquitectes, durante el primer semestre del 2006 se proyectaron un total de 4.337 viviendas en las cuatro comarcas (Baix Ebre, Montsià, Ribera d'Ebre y Terra Alta), lo que supone un 14,7 por ciento menos que en los seis primeros meses de 2006, un año que –recordemos– fue considerado extraordinariamente positivo por el propio sector inmobiliario.

A pesar de este descenso, el Ebre continúa siendo el territorio catalán con el mayor ratio de construcción por habitante: 22,44 viviendas por cada 1.000 personas, frente a las 9,63 de Tarragona o las 4,91 de Barcelona.

La comarca donde la bajada ha sido más pronunciada ha sido en el Montsià, con

un 40 por ciento. Municipios como Amposta, Sant Carles de la Ràpita o Sant Jaume d'Enveja han liderado, junto a Deltebre la creación de nuevas viviendas en los últimos años. Aunque durante el 2007 también se mantuvieron en cabeza, lo hicieron con unas cifras bastante más discretas: 401 nuevas viviendas en la capital del Montsià y 368 en La Ràpita, lo que significa un descenso del 18 por ciento y del 53 por ciento, respectivamente. Pero la bajada más importante del primer semestre del año pasado correspondió a Sant Jaume d'Enveja, con un 76'6 por ciento menos de vivienda proyectada.

Exceso de oferta

Esta desaceleración del sector se atribuye al descenso de la demanda y a un exceso de oferta. En este sentido, el profesor titular de la Universitat de Barcelona, analista, consultor y asesor

inmobiliario, **Gonçal Bernardos**, asegura que “en la zona de las Terres de l’Ebre existe un exceso de oferta de vivienda de entre cinco y diez años”. Incluso, se atreve a puntualizar que “por ejemplo, Deltebre es el séptimo municipio de Catalunya con más oferta de vivienda nueva, concretamente con un exceso superior a los diez años”. Otros expertos, como el consultor y asesor inmobiliario y gerente de Solares de Europa, **Víctor Monreal**, aunque no son tan pesimistas como Bernardos sí que se atreve a calificar esta oferta como “superior a la que realmente se puede diluir. No sé si se podría hablar de sobreoferta, pero sí de una oferta complicada de diluir de una forma rápida”.

Por su parte, el hasta el mes pasado presidente del Gremi de la Construcció del Baix Ebre, **Juan Manuel Turón** (quien ha sido sustituido en el cargo por Salvador Pallarés), explica a Estructura que “existe un exceso de oferta, aunque yo, que soy arquitecto técnico, ya he visto cinco o seis parones como este y considero que son buenos porque sirven para limpiar el mercado”.

Pero ¿es esta situación de sobreoferta o exceso de oferta preocupante para el sector? **Gonçal Bernardos** es muy claro al respecto. “Me gustaría lanzar un mensaje optimista, pero en localidades como Deltebre, Tortosa, Amposta o Sant Jaume d’Enveja las perspectivas a medio plazo son malas”. Es más, el profesor de la Universitat de Barcelona se atreve a definir la situación como “dramática. Está claro que esta sobreoferta se la acabará comiendo los bancos, porque tampoco hay demanda de pisos de alquiler, ya que la población en Terres de l’Ebre es la que es”. Por su parte, **Víctor Monreal**, a pesar de admitir que la situación por la que atraviesa el sector inmobiliario de la zona es “preocupante”, también asegura que “habrá promotores que tendrán más dificultades, me refiero a aquellos que estaban a expensas de hacer unas ventas para conseguir unos objetivos. Pero hay otras zonas donde los precios de venta son buenos y los promotores no tienen por qué sufrir”.

El ex presidente de los constructores del Baix Ebre habla de “incertidumbre e inseguridad” y donde más preocupante considera que es la situación es en “la zona de la costa, porque hace meses que no se vende. Todo se había disparado mucho y hemos pasado de un excesivo optimismo al pesimismo”.

Soluciones

Ante esta saturación del mercado, ¿qué soluciones plantea el propio sector para

2008-2009, un bienio difícil

No se trata de llamar a la tormenta ni tampoco crear un clima de desasosiego entre los profesionales del sector. Ya son varias voces las que alertan sobre la escalada de la crisis, que tendrá una fuerte presencia en 2008, pero que verdaderamente notaremos sus efectos en 2009. Una de estas voces es la Cambra de Comerç de Barcelona que vaticina que el incremento del PIB constructor crecerá en 2008 a mitad de ritmo de 2006 y será en 2009 cuando más se notarán los efectos del descenso de la construcción de viviendas en el mercado libre.

Otra fuente, el Servicio de Estudios del BBVA, ha presentado recientemente un informe del que se concluye que la construcción residencial restará décimas al crecimiento de la economía en los ejercicios 2008 y 2009, bienio en el que además se destruirán 250.000 empleos netos en el sector. La entidad estima que el ajuste del sector inmobiliario se ha intensificado en la última parte del pasado año y que se prolongará los dos próximos ejercicios. La causa, como apuntamos más adelante, es que la demanda desciende también por el encarecimiento y endurecimiento de la financiación. Se prevé, según este informe, que en 2008 no se empiecen a construir más de medio millón de nuevas viviendas, frente a las casi 700.000 unidades con que concluyó el pasado año y el máximo de más de 800.000 de 2006.

No obstante en el capítulo de precios puede suceder que en 2008 veamos un crecimiento cero, y algún que otro descenso, no generalizado, en 2009.

El cambio de signo de la bonanza a la crisis será experimentado en primer lugar por los promotores. Precisamente las primeras noticias negativas en las empresas del sector han venido de la mano de algunas grandes promotoras. En especial el sobredimensionamiento en la oferta en la oferta, que actualmente asciende a 1,5 millones de pisos acabados o en fase de construcción. En segundo lugar la crisis sacudiría fuertemente a las constructoras, para más tarde pasar a todos los sectores que trabajan directamente para el sector. El último escalón afectado sería el del equipamiento del hogar, desde la instalación de sanitarios, pasando por el parquet a cocinas y decoración en general. Y en medio, como lógica consecuencia, la amenaza de crecimiento del paro. Dicho así parece que esa desaceleración tiene su lógica si la aplicamos como una cadena que arrastra a un dominó de implicaciones en diversos sectores.

No obstante, que las cosas se definan de este modo no quiere decir que ocurran y lo que no sabemos es el grado de esa desaceleración. El devenir de la economía nos dirá hasta qué punto el sector entra en crisis y a qué velocidad. También es verdad, como comentamos en nuestra nota editorial, que en tiempos de crisis también nacen oportunidades. Además, desde ESTRUC-TURA estamos convencidos que es este precisamente el momento en que las empresas deben mirar el futuro con otra óptica: diversificando el negocio, atacando nuevos mercados, corrigiendo quizá algunos excesos cometidos en el gasto, y luchando para ser competitivos y a la vez cumplidores de todas las normativas. Si, finalmente, esto sirve también para clarificar el sector y apartar a los que, recién llegados, no han podido aguantar la reducción de la demanda, todo será positivo si con el final de los malos tiempos se consiga un bien para el sector.

poder dar salida a la sobreoferta inmobiliaria que existe? Siguiendo con la línea más crítica, **Bernardos** considera que “ni un ajuste de precios serviría para dar salida a esta sobreoferta, porque ¿quién te lo compra? Por un lado estamos hablando de lugares que no son emblemáticos y también hay que tener en cuenta que los bancos, debido al incremento de la morosidad, ya no tienen capacidad para dar créditos y esto ha llevado a que hayan cerrado el grifo. ¿Una bajada de precios? Mira, en Sant Carles de la Ràpida se ha producido una bajada espectacular de precios del 15% desde el año 2006 pero siguen sin vender”.

Por su parte, **Víctor Monreal**, considera que una bajada de precios “podría ser una solución que podría hacer apostar a los compradores por una zona que por otra. Aunque también es cierto que, en función de qué zonas es más difícil, como por ejemplo en Deltebre. No obstante, en otras más centrales o al Norte, como Móra d’Ebre podría ser más fácil, ya que son lugares donde el Estado y la Generalitat han invertido más”.

Otra de las salidas que podría tener este exceso de vivienda sería el alquiler. En este sentido, **Juan Manuel Gatón** explica que “el alquiler le da mucha inseguridad

al promotor. Yo creo que en la costa se podrán ir sacando estos pisos con el alquiler, aunque las previsiones para los dos próximos años son crudas. Respecto a la primera vivienda creo que irán saliendo, siempre y cuando no suban los créditos”.

Por lo que respecta a la oferta de suelo, en algunos municipios se verá muy incrementada con la aprobación de los nuevos planes de ordenación urbanística municipal. Es el caso de Deltebre y Amposta. En la capital del Montsià, el documento prevé el desarrollo de hasta 6.000 nuevas viviendas, distribuidas en nueve sectores de crecimiento. La zona del ce-

Datos estadísticos 2006-2007 por comarcas de la provincia de Tarragona

La disminución de la actividad de la construcción es una realidad en toda la provincia de Tarragona y no sólo en las Terres de l’Ebre. Según los datos ofrecidos el pasado mes de diciembre por la Cambra Oficial de Contractistes d’Ibres de Catalunya, basadas en un informe del Departament de Medi Ambient i Habitatge de la Generalitat, el número de viviendas iniciadas entre enero y septiembre del año pasado en Catalunya cayeron en picado. En seis de las 41 comarcas catalanas, las viviendas acabadas superaron las iniciadas en los nueve primeros meses de 2007. En el Alt Camp el descenso fue bastante escandaloso, concretamente del 1.700%, una cifra que habría que analizar ya que cuando se observan los números globales se puede ver que se trata de 804 viviendas iniciadas en 2006 y 631 en 2007, con una diferencia total de menos de 200. Más preocupantes fueron las cifras del Baix

Camp, donde las 4.502 viviendas iniciadas en 2006 se redujeron a las 2.143 del pasado.

La disminución de viviendas iniciadas en comparación con las acabadas muestra una media negativa en el conjunto de Catalunya. La Cambra de Contractistes considera que la disminución de la nueva edificación es de una magnitud más notable que lo que se esperaba y refleja las bruscas oscilaciones de la actividad constructora, tanto al alza como a la baja. No obstante, los contrastes no se muestran especialmente preocupados por esta disminución en la actividad de construcción de edificios, ya que el impacto de este fenómeno “se verá compensado por el dinamismo en la construcción de otros usos no residenciales y por la construcción de infraestructuras”.

Diferencia entre viviendas iniciadas y acabadas

enero-septiembre

	2006	2007	saldo	% variación
Alt Camp	5	-80	-85	-1.700%
Baix Camp	527	-1.617	-2.144	-406,8%
Baix Ebre	2.615	700	-1.915	-73,2%
Baix Penedès	-31	148	179	577,4%
Conca de Barberà	282	-168	-450	-159,6%
Montsià	515	-198	-713	-138,4%
Priorat	27	89	62	229,6%
Ribera d’Ebre	217	340	123	56,7%
Tarragonès	517	239	-278	-53,8%
Terra Alta	-18	57	75	416,7%
Provincia	4.656	-490	-5.146	-110,5%

FONT:
Cambra
Oficial de
Contractistes
d’Obres de
Catalunya

menterio y la prolongación de la Avenida Zaragoza es una de ellas, donde además se prevé la construcción de una nueva zona comercial.

La Ribera aguanta el tirón

También cabe destacar el caso de Móra la Nova, que durante el primer semestre del año pasado superó por primera vez a su vecina Móra d'Ebre en el ranking de municipios de la Ribera d'Ebre con mayor crecimiento de vivienda proyectada. Según los datos del Col·legi d'Arquitectes de Catalunya, en Móra la Nova se proyectaron durante el primer semestre de 2007 un total de 319 nuevas viviendas frente a las 116 de Móra d'Ebre. El impulso en ambos municipios, junto a la creciente actividad en Benissanet, Flix y Riba-roja convirtieron a la Ribera d'Ebre en la comarca catalana de mayor crecimiento porcentual en relación al mismo período de 2006. Así, en los primeros seis meses de 2005 se proyectaron 290 nuevas viviendas y en 2006 fueron 294, la cifra se elevó hasta 663 nuevas viviendas en 2007.

Por último, la situación es muy distinta en la Terra Alta, donde la construcción de obra nueva apenas alcanzó las 50 viviendas durante el primer semestre de 2007. Horta de Sant Joan y Gandesa compararon la mitad de los proyectos.



El atractivo turístico de muchas poblaciones de las comarcas del sur de Tarragona, propician que la demanda todavía se mantenga en un nivel comparativamente aceptable.

ESTRUCTURA

ESTRUCTURAS CARVAJAL

Nuestro OBJETIVO primordial y meta permanente es dar SATISFACCIÓN a las necesidades que tienen nuestros CLIENTES.

Los REQUISITOS ESPECIFICADOS de calidad y eficacia SE CUMPLEN mediante nuestros servicios y productos.




C/ Josep, 22 - 43850 CAMBRELS (Tarragona)
 T: 977 36 27 95 - F: 977 36 89 98
 info@estructurascarvajal.com
www.estructurascarvajal.com

Joaquim Margalef

Director de los Serveis Territorials
del Departament de Política
Territorial i Obres

**‘El Pla Territorial intenta que nuestros
municipios no crezcan de manera
artificial’**

Reportaje fotográfico:
Xavi Jurio

El Camp de Tarragona vive un momento álgido en cuanto a la ejecución de proyectos de infraestructuras y obra pública. Además, el próximo año está previsto que esté acabado el Pla Territorial. El director de los Serveis Territorials del Departament de Política Territorial i Obres Públiques ha analizado para 'Estructura' estos y otros aspectos relacionados con el territorio.

J.M.

¿En qué momento se encuentra el Pla Territorial del Camp de Tarragona?

Hasta ahora hemos hecho unas 30 presentaciones del Pla Territorial del Camp de Tarragona, a alcaldes, administración local, Consorci del Camp e informaciones públicas a la administración del Estado. Actualmente nos están entrando alegaciones, aunque tampoco podríamos hablar de alegaciones, ya que se trata de un proceso de participación pública. Algunas vienen en forma de alegación, pero no dejan de ser sugerencias sobre cómo tienen que ir las cosas. En estos momentos, hemos recibido sobre unas 70.

Entonces el proceso está siendo muy participativo...

Nosotros valoramos que es muy participativo, algo que es muy positivo. Se trata de un plan muy esperado y existe un feedback. A raíz del documento que ha salido se está participando mucho y nos están haciendo muchas sugerencias.

¿Qué busca básicamente este Pla Territorial del Camp de Tarragona?

Básicamente tres aspectos. Por un lado, marcar las zonas de protección –sobre todo en el suelo no urbanizable-. También marca el posible crecimiento de las ciudades y de los municipios. Y, por último, hace una propuesta de infraestructuras. Es evidente que, a nivel municipal, hay unas u otras preferencias con diferentes visiones particulares. Es por ello que se intentará asumir una visión general.

Los dos polos más importantes del territorio, Tarragona y Reus, ¿cómo encajarían en este Pla Territorial del Camp?

Hay varios municipios en los que se prevén grandes posibilidades de crecimiento. No sólo son Tarragona y Reus. Tampoco debemos olvidarnos de Vila-seca, Cambrils, Salou, El Vendrell, etc. En los casos concretos en los que haya una problemática urbanística específica, el Pla Territorial dice que debe hacerse un Plan Director Urbanístico, es decir entrar en detalles de cómo deberían solucionarse los problemas de estas zonas que, algunas veces, tienen una aglomeración determinada o una problemática específica. El Pla Territorial contempla nueve por todo el territorio y actualmente se está realizando el Plan Director Urbanístico de la zona central del Camp. ¿Cómo encaja? De momento se prevén unos aumentos de población importantes, una infraestructura que una todo este entorno central y unos puntos de protección que tienen que haber en esta área central.

¿Plantea este Pla Territorial toda esta zona como la segunda área metropolitana de Catalunya después de la de Barcelona?

Un plan territorial da una visión de carácter amplio del territorio. Por este simple hecho, se puede considerar que hay una cierta interrelación entre los municipios que integran este área. Pero, ¿qué entendemos por un área metropolitana? De acuerdo con las especificaciones técnicas es aquella que tiene una movilidad obligada superior al 30%. Lo que es evidente es que, en esta zona central del Camp de Tarragona, esto se da. También hablaríamos de un mercado de trabajo único, un mercado de la vivienda único y un mercado del ocio también único.

¿Y disponemos de las infraestructuras y medios de transporte idóneos para un área metropolitana?

En cuanto a infraestructuras tenemos la ventaja de que por aquí nos pasan unas grandes vías de largo recorrido. El Pla Territorial, lo que intenta es diferenciar las necesidades de estas vías de largo recorrido con las de fluidez interna. Actualmente, las vías de paso (la autopista, las autovías, etc.) las utilizamos para el tráfico interno y eso nos da una gran fluidez dentro de la zona. Por otra parte prima la utilización del vehículo privado en contra del transporte público. Porque para ir de Reus a Tarragona es más fácil coger el coche, que te lleva en 10 minutos, que no el transporte público.

¿Y el transporte público?

Es el gran olvidado, por esta preferencia del privado. A través del Pla Territorial d'Infraestructures de Catalunya, el objetivo es potenciarlo y marca que tiene que crecer en relación al transporte privado. En nuestra zona nos debemos mover actualmente en un 5% de movilidad a través de transporte público, una cifra muy baja.

¿Y cómo se potencia?

Pasa por tres puntos que estamos estudiando desde el departamento y, concretamente, desde el Consorci del Transport del Camp de Tarragona, a través de la Autoritat de Transport i Mobilitat. Por un lado lo estamos haciendo mediante el plan de movilidad, que estará acabado a principios de abril y, después de un periodo de alegaciones, podría estar aprobado a finales de 2008. Esta plan tiene que marcar cómo se mueve la gente, cómo sería mejor que lo hiciesen y orientar a los municipios para que hagan su política de movilidad hacia estos cri-



Según Margalef el Pla Territorial 'no condiciona las perspectivas de crecimiento que tienen los municipios a partir de su planeamiento urbanístico'.

terios generales. Por otro lado, también estamos haciendo un plan de mejora de servicios. Somos conscientes de que muchas veces hay una cierta incoherencia con el transporte público por cosas tan simples como cuestiones de horarios o de paradas. Este plan también confiamos en tenerlo listo a principios de abril. Pero el gran reto para el 2008 es la integración tarifaria. De momento, la ATM ha pasado en sus presupuestos de unos 700.000 euros a unos 3,5 millones, porque el planteamiento es empezar a mediados del próximo año una integración tarifaria en la zona central del Camp, es decir, Reus, Cambrils, Tarragona, lo que significa un 80% de los viajes. Después, a final de 2008, el objetivo es integrarlo en toda la zona del Camp.

¿Cuál es el calendario del Pla Territorial del Camp?

La previsión es tenerlo para el 2008. La aprobación inicial se puede hacer en mayo, después vendrá el período de información pública y a partir de aquí la aprobación provisional y después la definitiva. Simultáneamente se está haciendo este plan de movilidad y de transporte.

Hemos hablado de los grandes municipios ¿y los pequeños qué papel juegan en este plan?

El plan dice que cada municipio tiene que crecer lo que puede crecer y en función de su realidad actual. Lo que intenta es que no crezcan, de manera

artificial, nuevas ciudades o nuevas grandes concentraciones de población porque eso nos presupone una falta de sostenibilidad, en cuanto a problemas de suelo, servicios y agua. Además, encarecería el coste de la movilidad funcional de esta sociedad. En este sentido, el Pla Territorial es claro y dice que hay que crecer en las áreas que se puede crecer. Es decir, que no cada municipio tiene que tener de todo; si no que deben disponer de unos servicios básicos y en función de estos se pueden dimensionar o no.

La gran mayoría de municipios están redactando actualmente sus POUMS, ¿irían estos en este camino?

Sí, el Pla Territorial –en este sentido- no es un plan de servicios. Pero sí que contempla que un municipio específico pueda crecer y se pueda dotar de unos servicios mínimos y equipamientos.

¿Y los de costa?

Aquí, en la anterior legislatura se aprobó un plan director urbanístico de protección de la franja costera. El Pla Territorial no califica suelos, sino que coje todo el suelo que en estos momentos ha sido planificado por los municipios y lo considera como el punto de salida. Pero no condiciona las perspectivas de crecimiento municipal que tienen los municipios a partir de su planeamiento urbanístico. Algunos municipios de la costa tienen POUMS, otros los tienen que hacer o tienen planes generales que

los tienen que adaptar, o normas subsidiarias y, de momento, muchos de ellos aún no han agotado su suelo urbanizable. Sobre este suelo hay una normativa urbanística muy clara que, a través de los propios ayuntamientos, existe la posibilidad de desarrollarla. A partir de que se plantee una modificación del Plan General, entonces el Pla Territorial le dice a cada municipio por dónde puede crecer o no.

¿Cómo se ve desde su departamento el desarrollo del proyecto de la fachada marítima de Tarragona?

El Pla Territorial ha apostado por trasladar el tren por el interior. Hablar directamente de la fachada marítima no es un tema nuestro, pero sí que decimos que pasando el tren por el interior queda liberada la fachada marítima, el objetivo que proponía el planteamiento tradicional. A partir de aquí no nos pronunciamos sobre cómo tiene que ser el POUM de Tarragona respecto a este tema.

El Camp de Tarragona está viviendo un momento álgido en cuanto a la ejecución de obra pública...

Se ha planteado un periodo de ocho años de continuar con un proceso fuerte de inversiones para intentar recuperar los déficits que ha habido. Actualmente, en el Camp de Tarragona estamos viendo que hay muchas obras públicas e infraestructuras empezadas. Cuando se inauguren veremos que realmente empiezan a haber muchas cosas encima de la mesa.

Eso puede pasar, tanto en obras de la Generalitat (por ejemplo el desdoblamiento de la carretera Reus-Alcover), como en las que está haciendo la administración central del Estado (como la N-340). La

'Me gustaría que el territorio se conservase desde el punto de vista de equilibrio paisajístico'

ventaja que tenemos es que ahora nos podemos quejar de las molestias de las obras, cuando hace un tiempo lo hacíamos porque no se hacían.

¿Se está compensando la ralentización del sector de la construcción que también vivimos en nuestra zona?

A nivel de Catalunya y el Estado tiene unas consecuencias de mantenimiento de los niveles notorios de actividad del

sector de la construcción. En cuanto a nuestra zona, y teniendo en cuenta la fuerte especialización que tiene la construcción residencial, realmente les cuesta más integrarse dentro de la obra pública. No obstante, por el efecto global de nuestra actividad económica, es evidente que es un cojín. Pero dudo que se pueda plantear como algo sustitutivo, con la consideración de especialización de mercado que tienen las empresas.

¿Cómo se imagina el Camp de Tarragona, tanto desde el punto de vista de su ordenación territorial como de infraestructuras, dentro de 20 o 25 años?

Me gustaría que tuviese la tranquilidad que tiene ahora, con las posibilidades de funcionar con unos criterios adaptados a las circunstancias tecnológicas del momento, como la energía, el cambio climático o la calidad de vida. También me gustaría que el territorio se conservase desde el punto de vista de equilibrio paisajístico. Me gustaría verlo verde y bien ordenado, con una actividad económica potente y más centrada en el capital humano y con el valor añadido de las actividades productivas. Y no tan planteado como un consumo excesivo de suelo.

CURRICULUM VITAE



Joaquim Margalef Lieberia nacido en Falset en 1949. Es licenciado en Ciències Econòmiques por la Universitat de Barcelona y está doctorado por la Uni-

versitat de Barcelona en Economía Española. Entre los años 1995 y 1996 fue director técnico del Pla Estratègic de Tarragona y desde 1979 hasta 1997, colaborador con los equipos de redacción de planes de urbanismo y de estudios para el planeamiento de los 21 municipios del Camp. Entre los años 1997 y 2001 fue el jefe del Server de Promoció i Estudis Econòmics en la Diputació de Tarragona y desde 1995 a 2001, director técnico de la Associació Promoció Port de Tarragona. Desde el año 2000 es profesor asociado a la Universitat Rovira i Virgili, del Departamento de Economía Aplicada. Actualmente ocupa el cargo de director de los Serveis Territorials del Departament de Política Territorial i Obres Públiques.

Grup Tarraco Prevenció

emprèn
innova

Tarraco Prevenció crea Emprèn innova

emprèn

innova: prevenció i salut laboral

Prevenció de riscos laborals. Especialistes en el sector de la construcció i vigilància de la salut.

emprèn

innova: medi ambient

Assessorament ambiental. Servei d'informació en matèria de legislació ambiental i tramitacions ambientals administratives.

emprèn

innova: qualitat i organització

Disseny i implantació de sistemes de gestió de qualitat ISO 9001:2000.

emprèn

innova: projectes

Projectes d'enginyeria adreçat a la petita i mitjana empresa.

emprèn

innova: recursos humans

Selecció de Personal. Potenciació de les aptituds del personal per millorar l'organització i aportació del candidat òptim.

Mont-ral, 2 baixos
43205 REUS
Tel. 977 328 480
Fax 977 313 623
info@empreninnova.com
www.empreninnova.com

Segunda edición del Postgrau d'Assessoria, Gestió i Promoció Immobiliària

La empresa constructora Angullo y Guiu Events organizan a partir de mediados de enero y hasta finales de junio la segunda edición del Postgrau d'Assessoria, Gestió i Promoció Immobiliària. El postgrado, que tiene como objetivo ofrecer a los participantes las principales herramientas para llevar a cabo negocios en el ámbito de la gestión, inversión y promoción inmobiliaria, está dirigido a administradores de fincas, agentes de la propiedad inmobiliaria y promotores de edificios, abogados, economistas, administradores de empresas, etc.

Después del éxito de la primera edición, en la que participaron 44 personas, Angullo Empresa Constructora y Guiu Events han apostado un año más por organizar un postgrado que está concebido, básicamente, como "una herramienta de trabajo", tal y como explica su director y coordinador, el profesor titular de la Universitat de Barcelona, analista, consultor y asesor inmobiliario, Gonçal Bernardos. "Estamos hablando de unos contenidos eminentemente prácticos para enseñar cómo invertir en el mercado inmobiliario actual, teniendo en cuenta la situación de crisis por la que estamos atravesando". En este sentido, el objetivo más inmediato del postgrado es ofrecer criterios que permitan seleccionar las inversiones inmobiliarias más rentables en cada conjuntura económica, proporcionar las herramientas que posibiliten una adecuada gestión del patrimonio inmobiliario, explicar las principales fuentes de financiación y el grado idóneo de estancamiento financiero que necesita cada proyecto.

Además, este curso pretende estudiar la posibilidad de minimizar el impacto fiscal de las diferentes operaciones de compra

y venta de activos y las nuevas tendencias de mercado con productos, como por ejemplo las residencias de la tercera edad, los hoteles, los centros comerciales, etc. El curso se dividirá en cuatro áreas principales. Una será la jurídica inmobiliaria y en ella se enseñará la tipología de contratos inmobiliarios, casos prácticos de propiedad horizontal y de arrendamientos urbanos, subastas inmobiliarias y también se hablará sobre la Llei d'Habitatge de Catalunya. En el área economicoinmobiliaria

promoción de viviendas turísticas y casos prácticos de marketing inmobiliario. Por último, el área de gestión e inversión inmobiliarias tratará casos prácticos de valoraciones inmobiliarias, estrategias de inversión inmobiliaria, fondos de inversión inmobiliaria, etc.

El curso, cuya inscripción cuesta 2.250 euros, se impartirá los lunes y martes en la sede del Col·legi d'Arquitectes de Tarragona.



El postgrado, tiene como objetivo ofrecer a los participantes las principales herramientas para llevar a cabo negocios en el ámbito de la gestión, inversión y promoción inmobiliaria.

ESTRUCTURA

se tocará el tema sobre la coyuntura económica del mercado inmobiliario, la financiación de las operaciones inmobiliarias y habrá casos prácticos sobre fiscalidad inmobiliaria.

Por lo que respecta al área de promoción inmobiliaria se hablará sobre la gestión del suelo, el análisis de viabilidad de una promoción inmobiliaria, la promoción de viviendas en régimen de cooperativa, la

Crisis

Precisamente, el director y coordinador del postgrado, Gonçal Bernardos, califica la actual situación del mercado inmobiliario como de "gran importante crisis". En este sentido, Bernardos asegura que "existen dos graves problemas. En los lugares en el que el precio de la vivienda es asequible existe exceso de oferta. En cambio, donde no hay exceso de oferta, el precio se inasequible. Los bancos, debido al incremento de la morosidad, no tienen más capacidad para dar más crédito y han cerrado el crédito". El director del postgrado añade que "a pesar de este panorama, me gustaría lanzar un mensaje de optimismo para la zona de Tarragona, aunque en Terres de l'Ebre, a medio plazo, las perspectivas son malas. En cambio, en el

Camp de Tarragona hay mejores perspectivas, aunque serían necesarias políticas de viviendas activas y desplazar la demanda del Àrea Metropolitana de Barcelona a la del Camp de Tarragona, potenciando la primera vivienda en zonas como Altafulla, Torredembarra o Cambrils. No obstante, para ello son necesarias políticas importantes de transporte y movilidad, para que la gente pueda trabajar en Barcelona y vivir aquí".

Las 42 hectáreas del Cim del Camp que pertenecen a Reus ya están urbanizadas

La parte de la Central Integrada de Mercaderies ubicada en Reus ya están totalmente urbanizadas. Estas 42 hectáreas formarán parte de la segunda zona logística de Catalunya. La CIM está estratégicamente situada entre los términos municipales de Reus, Tarragona y la entidad municipal de La Canonja. Las obras de urbanización de la primera fase, que corresponde íntegramente al término municipal de Reus, ya están urbanizadas. Una vez acabadas estas obras, y a caballo entre la capital del Baix Camp y Tarragona, este centro logístico tendrá un total de 87 hectáreas y será el segundo más grande de Catalunya después del ZAL de Barcelona.

Este equipamiento está previsto que genere 3.500 puestos de trabajo y el impacto económico estimado sobre el territorio es de 149 millones de euros, según un estudio que en su día hizo la Universitat Autònoma de Barcelona. Ya han anunciado su implantación empresas de logística y distribución como Secur, Fragadis, Autocars Plana, un

centro logístico para recambios del automóvil y otro de material de hostelería.

Por otra parte, y ligada a esta oferta de suelo industrial cercano a Reus, la ciudad

más importante del Camp de Tarragona. En este sentido, el Ayuntamiento de Reus estuvo presente en el salón dentro del stand de la Federació de Municipis de Catalunya (FMC) y expuso su oferta de suelo



Este equipamiento está previsto que genere 3.500 puestos de trabajo y el impacto económico estimado sobre el territorio es de 149 millones de euros.

ESTRUCTURA

aprovechó la celebración el pasado mes de noviembre del Saló Professional del Barcelona Meeting Point para promover su oferta de suelo industrial para la implantación de empresas y el Tecnoparc como centro tecnológico y empresarial

industrial y, en concreto, la de la principal zona de transformación urbanística: la del Parc Tecnològic del Camp, Tecnoparc. Las previsiones de la capital del Baix Camp son crear 60 hectáreas de suelo industrial urbanizado hasta el año 2010.

Mutua de Propietarios

LA ASEURADORA MÁS ANTICUA DE ESPAÑA
SOMOS ESPECIALISTAS EN ASEGURAR
EDIFICIOS Y HOGARES

Tel. 93 487 30 20 - Fax 93 272 09 35
www.mutualepropietarios.es

El puerto presenta Agora Innova y Via Portus

El presidente de la Autoridad Portuaria de Tarragona, Josep Anton Burgasé; el director del Puerto de Tarragona, Francesc Sánchez; el responsable de la dependencia provincial de Aduanas e Impuestos Especiales de Tarragona, Jordi Solé; y el director técnico de Portel, Sergio Acebo, han presentado hoy, en la sede de la Autoritat Portuària de Tarragona, el foro de debate Agora Innova para la modernización de la actividad logística del puerto y el fomento de la intermodalidad del transporte y el nuevo portal de servicios portuarios que sustituirá al Tarragona Port Community, que se llamará Via Portus, que entrará en servicio en marzo de 2008.

Estos proyectos están subvencionados con los fondos europeos dentro de su programa PLACA 4S, cuyo objetivo de este programa de cooperación transnacional entre España, Portugal, Francia (6 regiones) y Reino Unido (Gibraltar) consiste en aumentar la cohesión económica y social en la Unión Europea y contribuir a un desarrollo equilibrado del territorio. Por ello, las autoridades nacionales, regionales y locales tienen la posibilidad de poner en marcha proyectos en distintos medios de actuación tales como innovación; promoción de los transportes sostenibles; fomento del acceso a la sociedad de información; utilización de las nuevas tecnologías de información y comunicación.

Los objetivos particulares de este proyecto son el desarrollar una red logística terrestre como base a la promoción del transporte intermodal, tomando como punto de partida las necesidades de cada hinterland; los

mercados potenciales; los flujos de mercancías; las ayudas a operadores y cargadores; y el diseño de nuevos servicios. Además de mejorar los servicios prestados de transporte intermodal siendo objetivos primordiales la seguridad, calidad y medio ambiente. También, trasvasar flujos de transporte terrestres a la red transeuropea de transportes para lo que resulta imprescindible tanto la cooperación transnacional como la investigación en el concepto de co-modalidad. E integrar el transporte intermodal en TIC, mejorando los procedimientos administrativos relacionados, el uso del transporte intermodal y la visión que de éste se tiene.

Por un lado tenemos la creación del foro de debate AGORA INNOVA que se erige como engranaje básico que despliega a un conjunto de equipos interorganizacionales que trabajarán para mejorar las transacciones y comunicaciones entre los diferentes representantes que intervienen en el transporte, la logística y el comercio internacional, así como para mejorar, dinamizar o incluso modernizar el puerto de Tarragona y por ende, el negocio logístico portuario que en él se realiza. O sea, cohesionar, dinamizar, modernizar, innovar, armonizar, optimizar todo lo referente al transporte intermodal que tenga como eslabón al transporte marítimo del puerto de Tarragona.

En el AGORA INNOVA están representados todos los colectivos de la Comunidad Portuaria: la Dependencia Provincial de Aduanas e Impuestos especiales, la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Tarragona, la Autoridad Portuaria, Capitanía Ma-

ritima, la FEAT (federación Empresarial de Auto-Transporte), la Asociación de Empresas Estibadoras, la Asociación de Consignatarios de buques, ATEIA Tarragona, el Colegio de Agentes de Aduanas, AEQT (Asociación de Empresas Químicas de Tarragona) y Administración periférica del Estado.

Y el proyecto piloto VIA PORTUS que nace con la intención de mejorar y desarrollar el ya existente portal TARRAGONA PORT COMMUNITY de gestión de servicios. Así, la Autoridad Portuaria asume el rol de ventanilla única, ofreciendo un único punto de entrada-salida para el intercambio de la documentación entre las empresas de la Comunidad portuaria y el resto de Administraciones. La pretensión de este trabajo consiste en diseñar una plataforma tecnológica única que reúna los servicios de información e intercambio documental necesarios para el transporte de mercancías y/o personas a través del Puerto.

El objetivo final perseguido es ayudar a las empresas portuarias a superar las barreras tecnológicas y económicas permitiéndoles el acceso a un conjunto de nuevos servicios fomentando la participación de todas las empresas pertenecientes a la comunidad logística portuaria. También se pretende simplificar y automatizar los procedimientos de intercambio documental relativos al tráfico marítimo y terrestre de mercancías, así como proporcionar servicios de información para los clientes externos (importadores, exportadores, transportistas, con el fin de proporcionar una "visibilidad completa" de la cadena logística.

AENA adjudica el projecte de construcció de la nova terminal de l'aeroport de Reus



AENA ha adjudicat el projecte de construcció de la nova terminal de l'Aeroport de Reus a la UTE formada per les empreses INITEC, Blancafort Reus SCP i Francisco Benítez Arq, per un valor de 3,1 milions d'euros. L'edifici se situarà, com preveu el Pla Director de l'Aeroport de Reus, als terrenys que ocupava l'antiga Base Aèria militar. S'hi construirà un nou edifici terminal amb una superfície de 52.000 m². L'edifici, de dues plantes, tindrà vuit passarel·les fixes, 36 mostradors de facturació, set controls de seguretat i vuit hipòdroms de recollida d'equipatges. Per l'alcalde de Reus, Lluís Miquel Pérez, aquesta adjudicació 'permet avançar en el calendari de millora d'una infraestructura que té un valor estratègic en el territori'. D'altra banda, es construirà un nou aparcament amb 1.800 places públiques per a vehicles, 170 places per a cotxes de lloguer, 60 autocars i 130 taxis. L'aparcament es desenvolupa en 88.000 m² per a estacionament en alçada i 56.000 m² en superfície.

Preocupación por el riesgo asociado al endeudamiento familiar

La preocupación por lo que está pasando con la recesión de ventas en el sector, se ha trasladado, como no puede ser de otra manera, al sentir de los ciudadanos en general y a las perspectivas que en forma de tendencia argumentan desde el sector financiero.

Así, una encuesta del Institut Cerdà revela que el 59,9% de las entidades financieras, el 62% de los comercios y el 65% de los ciudadanos están "preocupados" o "muy preocupados" por el riesgo asociado al endeudamiento familiar. La encuesta, denominada 'barómetro del clima de confianza del sector de la vivienda', fue presentada en su día por el conseller de Medo Ambient i Vivienda, Francesc Baltasar, y el Institut Cerdà, especializado en servicios de consultoría.

El Barómetro recoge que el 37,7% de las entidades financieras han puntuado entre 2-4 sobre diez el grado de satisfacción frente a la evolución del precio de las hipotecas y el 39,2% de los ciudadanos ha dado la misma puntuación a esta subida.

El Barómetro, con una muestra de 2.100 individuos entre ciudadanos, profesionales y agentes sociales y económicos, se centra en valores "cualitativos" y no "cuantitativos", como explicó el conseller.

Baltasar comentó que están "al inicio del trabajo de campo" y que cada seis meses se harán públicos nuevos resultados "para poder extraer conclusiones" de las percepciones de los agentes y actores del sector. El conseller destacó que la vivienda es "el primer objeto de preocupación" de la sociedad catalana y que desde la Generalitat se están llevando a cabo medidas para solventarlo, como el Plan Nacional de Vivienda.

De los datos que se desprenden del Barómetro, destacó como "positivo" la autoevaluación de los municipios "en sus capacidades de generar viviendas protegidas" y contrastó estos datos en la "preocupación" de los mismos (un 71,8%) a la fuga de ciudadanos a otros municipios por la dificultad de acceso a la vivienda.

El director de estudios del Institut Cerdà, Agustí Filomeno, explicó que el objetivo del Barómetro es hacer en el futuro un índice de percepción del sector de la vivienda y matizó que hasta que no se comparen más de dos barómetros no se podrá saber la evolución de esta percepción.

Filomeno destacó que la vivienda es una "realidad dura" pero que el estudio desprende "niveles de confianza elevados", como el bajo grado de preocupación de promotores, APIs, arquitectos técnicos y ciudadanos por la diferencia entre las tipologías, cualidades y situación de la vivienda construida y lo que efectivamente quiere el ciudadano.

Los agentes que forman parte del Barómetro son la Secretaría de Vivienda de la Generalitat, el Institut Català del Sòl, la Agència Catalana de Consum, el Instituto de Urbanismo, Vivienda y Actividades Locales de la Diputación de Barcelona, varios colegios de profesionales, entidades financieras, patronales y municipios, entre otros.

Desaceleración del mercado industrial

En un informe dado a conocer por la consultora 'Aguirre Newman' se anuncia que para el 2008 se producirá una "acentuada desaceleración" del mercado inmobiliario industrial, similar a la que atraviesa el sector residencial, pero únicamente para los precios

de venta, ya que prevé que los alquileres sigan creciendo debido a la escasa demanda.

En su último informe sobre el 'Mercado Industrial y Logístico de la Comunidad de Madrid y Cataluña', principales mercados dentro de este sector, la consultora señala como causas de esa desaceleración los altos precios de venta alcanzados por los inmuebles de uso industrial y logístico, así como la situación financiera actual "que no favorece las operaciones de compraventa". Según el estudio, el precio de venta en la Comunidad de Madrid creció un 9,3 por ciento durante los últimos 12 meses, muy por debajo del 22,7 por ciento del ejercicio anterior. En Cataluña, el precio de venta subió el 11 por ciento frente al 17 por ciento del ejercicio anterior, y llegaron a alcanzarse 1.627 y 1.278 euros por metro cuadrado en las principales zonas industriales, como son el Barcelonés y el Baix Llobregat, respectivamente. En lo que respecta a los alquileres, en Madrid se incrementaron el 7,3 por ciento en el último año, mientras que en Cataluña crecieron el 9,6 por ciento en el mismo periodo. Según 'Aguirre Newman', esta situación, con precios de venta a la baja y alquileres al alza, hace más atractivo el segmento industrial para los inversores institucionales y promotores no industriales, que están viendo cómo repunta la rentabilidad de estas operaciones (situada actualmente en 6-6,5 por ciento). Asimismo, la consultora ha constatado que tanto en Madrid como en Cataluña los parques industriales y logísticos están cada vez más alejados de las urbes debido a la presión de la demanda y a la mejora de la red de infraestructuras. En Madrid se está consolidando el tercer cinturón, a partir del kilómetro 40 de la ciudad, y en Barcelona, aunque la concentración industrial se mantiene en el primer cinturón, el sector comienza también a alejarse de la capital.

SEARE
Serveis d'Arquitectura i Enginyeria Tarraco, S.L.

**ARQUITECTURA
ENGINYERIA
SERVEIS GENERALS
GESTIÓ INTEGRADA D'OBRA**

Travessera Nou de Sant Josep, 10, baixos - Tel. 977 302 092 - Fax 977 302 088 - 43204 REUS

Control de los medios informáticos

Cada día es más frecuente que los empresarios estén interesados en establecer medios de control y protección en los sistemas y medios informáticos de su compañía (correo electrónico, Internet, aplicaciones informáticas, información corporativa, etc.), pero para que el establecimiento y utilización de estas medidas de protección y control no vulneren los derechos fundamentales de los trabajadores se han de cumplir una serie de requisitos.

A continuación, comentamos los derechos de cada una de las partes de la relación laboral, los límites legales a tener en cuenta y los requisitos que han de cumplir las medidas de protección y control a implantar en las empresas.

Derechos del empresario

El empresario con respecto a la gestión de su compañía y los medios que pone a disposición de los trabajadores, tiene facultades de dirección y control reconocidas en el artículo 28 de la Constitución Española (CE), al establecer en el mismo: “se reconoce la libertad de empresa en el marco de la economía de mercado. Los poderes públicos garantizan y protegen su ejercicio y la defensa de la productividad, de acuerdo con las exigencias de la economía general y, en su caso, de la planificación.”

Igualmente, el Estatuto de los Trabajadores (ET) dedica su artículo 20 a la facultad de dirección y control de la actividad laboral del empresario. Así, y en cuanto al tema que nos concierne, la norma establece en los artículos 20.2 y 20.3 lo siguiente:

“20.2.- En el cumplimiento de la obligación de trabajar asumida en el contrato, el trabajador debe al empresario la diligencia y la colaboración en el trabajo que marquen las disposiciones legales, los convenios colectivos y las órdenes o instrucciones acordadas por aquél en el ejercicio regular de sus facultades de dirección y, en su defecto, por los usos y costumbres. En cualquier caso, el trabajador y el empresario se someterán en sus prestaciones recíprocas a las exigencias de la buena fe”.

“20.3.- El empresario podrá adoptar las medidas que estime más oportunas de vigilancia y control para verificar el cumplimiento por el trabajador de sus deberes y obligaciones laborales, guardando en su adopción y aplicación la consideración debida a la dignidad humana y teniendo en cuenta la capacidad real de los trabajadores disminuidos, en su caso”.

La sentencia del Tribunal Constitucional (TC) de 22 de abril de 1993, excluye del ámbito de la intimidad, constitucionalmente amparado, a “los hechos referidos a las relaciones sociales y profesionales en que se desarrolla la actividad laboral, que están más allá del ámbito del espacio de intimidad personal y familiar sustraído a intromisiones extrañas por formar parte del ámbito de la vida privada”.

De este modo, la legislación vigente permite a los empresarios establecer mecanismos de control y protección, aunque siempre teniendo en cuenta el límite de los derechos de los trabajadores y la dignidad humana.

A esto, hay que añadir que es el empresario quien pone a disposición de los trabajadores los medios informáticos necesarios para la realización de sus funciones laborales, motivo que le permitiría, a priori, el establecimiento de medidas para controlar y/o impedir el uso indiscriminado de estos medios con fines particulares.

Derechos de los Trabajadores

En relación con el control y protección de los medios informáticos de la empresa, y en concreto, en cuanto a la facultad de control e inspección de los correos electrónicos y la navegación por Internet del trabajador, el derecho que se puede ver más comprometido es el derecho a la intimidad, recogido en el artículo 18 de la CE, que establece:

- “1.- Se garantiza el derecho al honor, a la intimidad personal y familiar, y a la propia imagen.
- 2.- El domicilio es inviolable. Ninguna entrada o registro podrá hacerse en él sin el consentimiento del titular o resolución judicial, salvo en caso de flagrante delito.
- 3.- Se garantiza el secreto de las comunicaciones y, en especial, de las postales, telegráficas y telefónicas, salvo resolución judicial.
- 4.- La Ley limitará el uso de la informática para garantizar el honor y la intimidad personal y familiar de los ciudadanos y el pleno ejercicio de sus derechos”.

El precepto constitucional viene a establecer los principios básicos de protección al trabajador respecto de cualquier tipo de intromisión o mecanismo de control impuesto por cualquier otra persona o entidad para controlar sus actividades.

La legislación vigente permite a los empresarios establecer mecanismos de control y protección, aunque siempre teniendo en cuenta el límite de los derechos de los trabajadores y la dignidad humana.

Así, en la Ley Orgánica 1/1982 de Protección Civil del derecho al honor, la intimidad personal y familiar, y a la propia imagen, se establece, con carácter general, que se considerarán intromisiones ilegítimas en la intimidad de las personas aquellas que supongan, sin consentimiento del trabajador, la utilización de aparatos de escucha, dispositivos ópticos, o de cualquier otro medio para el conocimiento de su vida íntima o de manifestaciones o comunicaciones privadas del mismo.

Este ámbito de protección del trabajador se refuerza con lo establecido en el Código Penal, que en su artículo 197.1 establece: “El que, para descubrir los secretos o vulnerar la intimidad de otro, sin su consentimiento, se apodere de papeles, cartas, mensajes de correo electrónico o cualesquiera otros documentos o efectos personales o intercepte sus telecomunicaciones o utilice artificios técnicos de escucha, transmisión, grabación o reproducción del sonido o de la imagen, o cualquier otra señal de comunicación, será castigado con las penas de prisión de uno a cuatro años y multa de doce a veinticuatro meses”.

Por último, el ET establece en el artículo 18 lo siguiente: “Sólo podrán realizarse registros sobre la persona del trabajador, en sus taquillas y efectos particulares cuando sean necesarios para la protección del patrimonio empresarial y del de los demás trabajadores de la empresa, dentro del centro de trabajo y en horas

de trabajo. Se exige asimismo que en su realización se respete al máximo la dignidad e intimidad del trabajador y se cuente con la asistencia de un representante de los trabajadores o, en su ausencia del centro de trabajo, de otro trabajador de la empresa, siempre que fuera posible".

Por lo tanto, y en cuanto a los derechos del trabajador, queda claro que el derecho fundamental que se ve más vulnerado con los medios de control y protección de los medios informáticos de la empresa, es el derecho a la intimidad, pero también encontramos como límite a la hora de considerar una intromisión como ilegítima, el consentimiento, unido a la presencia del representante legal de los trabajadores, o en su defecto, otro trabajador de la empresa.

Cumplimiento de los derechos de los trabajadores

Para el establecimiento de medidas de control e inspección de los medios informáticos y electrónicos que el empresario pone a disposición del trabajador lo más recomendable sería seguir las siguientes pautas:

Normas de utilización

Se deben concretar por escrito las normas sobre la utilización de Internet y el correo electrónico dentro de la empresa. Estas normas tendrán que ser pactadas con la representación de los trabajadores, en su caso. Igualmente, todos los trabajadores deberán tener acceso a este documento escrito en el momento de iniciar la relación laboral, siendo incluso recomendable, que sea firmada una hoja de conformidad una vez haya sido leída y comprendida la política de la empresa en este aspecto.

Del mismo modo, es recomendable indicar en el documento escrito, la facultad del empresario de supervisar el uso que se hace del correo electrónico y la navegación por Internet de los Trabajadores.

Con esta medida, se evita que la conducta del empresario respecto del control e inspección del uso de los medios informáticos y electrónicos puestos a disposición del trabajador, pueda ser considerada como arbitraria.

Uso del correo electrónico

La empresa puede introducir filtros de control, que permitan el bloqueo o borrado automático de aquellos correos electrónicos que cumplan o incumplan los requisitos definidos por la empresa. Así, por ejemplo, que borren directamente aquellos mensajes de publicidad, spam, o aquellos que tengan documentos adjuntos sospechosos de contener virus o software malicioso.

En esos casos, es necesario determinar e informar de forma previa los filtros de control que se van a aplicar, y el tipo de archivos adjuntos se van a controlar y bajo que criterios funcionan dichos filtros.

Inspección del correo electrónico de los trabajadores

Para analizar este aspecto, hay que tener en cuenta dos consideraciones previas:

- El titular del derecho al secreto de las comunicaciones es el que efectúa la comunicación, y no el propietario del ordenador desde el que se remite o recibe el correo electrónico,
- Se debe tener en cuenta el conocimiento previo que tiene el trabajador respecto del posible control del correo electrónico que puede ser ejercido normalmente por el empresario.

Si se puede acreditar que la cuenta de correo electrónico del trabajador está destinada para su uso exclusivamente privado, éste puede negarse a que el empresario acceda. En cambio, si la cuenta se destina a uso exclusivamente profesional, considerán-



ANGULLO
empresa constructora, s.a.

*Per norma ens agrada complir,
però si construïm per a un altre
aquesta norma és obligatòria.*

Passeig Sunyer, 3-5
43202 REUS
info@angullo.com

Tel. 977 31 36 45
Fax 977 32 24 42

dola una herramienta más de trabajo, el empresario tiene derecho legítimo a acceder a la misma amparado por el artículo 20.3 del ET. En este caso, el acceso debe limitarse, única y exclusiva-

La empresa puede introducir filtros de control, que permitan el bloqueo o borrado automático de aquellos correos electrónicos que cumplan o incumplan los requisitos definidos por la empresa.

mente, a estos fines. Si la empresa hubiese permitido un uso mixto de la cuenta de correo electrónico del trabajador, para poder acceder a la misma debe mediar consentimiento expreso del trabajador cada vez que la primera quiera acceder a su cuenta.

Si el uso de la cuenta de correo electrónico no consta en pacto individual, acuerdo de empresa o negociación colectiva, se entiende que la misma forma parte del equipo de trabajo con el que la empresa dota al trabajador para llevar a cabo sus funciones, entendiéndose legítimo el acceso de la empresa al correo electrónico del trabajador. Esta afirmación se establece sobre la base de que el derecho a la intimidad en el ámbito de las relaciones laborales queda modulado por el principio constitucional de libertad de empresa.

Como criterio general, se puede establecer que siempre que el correo electrónico, archivo informático o cualquier otra comunicación formen parte de la actividad laboral del trabajador y se

realicen en tiempo de trabajo pueden ser analizadas y supervisadas por el empresario.

Protección del patrimonio empresarial y de los trabajadores

La inspección del correo electrónico o la navegación por Internet, debe estar motivada por la protección del patrimonio empresarial y de los propios trabajadores.

Así, la protección del patrimonio empresarial en cuanto al uso indebido o abuso del correo electrónico y la navegación por Internet puestos a disposición del trabajador con motivo de su puesto laboral, puede justificarse en cuanto a:

- Pérdida de rendimiento y productividad en el puesto de trabajo.
- Coste de acceso a páginas web de contenido de pago.
- Existencia de virus y software maliciosos en correos electrónicos y navegaciones inseguras por Internet.
- Puede llegar a afectar al prestigio e imagen pública de la empresa.
- Fuga de información corporativa, confidencial, etc.

Por último hay que indicar que el uso indebido o abusivo del correo electrónico o la navegación por Internet por parte del trabajador, puede dar lugar a sanciones por parte del empresario, llegando incluso el despido disciplinario, aplicando lo establecido en el artículo 54 del ET, en sus apartados 2.b y 2.d.

La imposición de sanciones o el despido disciplinario, deberá cumplir siempre los siguientes requisitos:

- Que exista, debidamente probado, un uso indebido y abusivo del correo electrónico o la navegación por Internet para fines particulares.
- Que este expresamente prohibido el uso para fines particulares.

Videovigilancia de los trabajadores

En los últimos tiempos, cada vez más empresas deciden adoptar medidas de vigilancia y control que le permitan verificar el cumplimiento de los trabajadores a su servicio, de sus obligaciones laborales para la buena marcha de la organización productiva. Estas medidas, tienen sus límites en los derechos del trabajador, en este caso el derecho a la intimidad y al debido respeto a su dignidad.

No existe normativa específica que regule la instalación y utilización de estos mecanismos de control y vigilancia consistentes en sistemas de captación de imágenes o grabación de sonidos dentro de los centros de trabajo. Han sido los tribunales los encargados de sopesar en que circunstancias se puede considerar legítimo su uso por parte del empresario, al amparo del poder de dirección que le reconoce el artículo 20 del ET, sin que sean lesionados los derechos fundamentales del trabajador, y muy especialmente al derecho a la intimidad personal que protege el artículo 18.1 de la CE.

La doctrina más autorizada se muestra de acuerdo en que no pueden instalarse cámaras de vigilancia en aquellos lugares en los que no se realiza la prestación laboral (servicios, lugares de descanso, locales sindicales, etc.).

En cada caso, se deberá establecer si la medida empresarial es lícita para lo que deberá acomodarse a las exigencias de proporcionalidad entre el fin pretendido con ella y la posible restricción del derecho fundamental de los trabajadores para lo que es necesario que se cumplan los siguientes requisitos:

1º.-Ser subsidiario: Se usará sólo en caso de que no exista otro

medio menos intrusivo para lograr el fin.

2º.-Ser proporcional: En este caso se observará si las medidas de videovigilancia cumplen los siguientes puntos:

- a) Idoneidad: Si mediante la instalación de estas medidas podemos conseguir el objetivo propuesto
- b) Necesidad: Deberá usarse cuando no existe otra medida igual de eficaz pero menos agresiva para alcanzar dicho objetivo.

La empresa, respecto al tratamiento de las imágenes, debe cumplir con las siguientes obligaciones:

- a) Informar a todos los empleados respecto a la instalación de videocámaras.
- b) Informar respecto al lugar en el que se encuentran instaladas las cámaras y la zona que se está grabando.
- c) La finalidad de las imágenes deberá quedar claramente tasada en el documento de medidas de seguridad de la empresa.
- d) No puede ceder las imágenes a terceros salvo que sea estrictamente necesario para ejercer su trabajo o se encuentre previsto en la Ley
- e) Limitar el acceso a las imágenes al personal autorizado, tanto desde el punto de vista técnico, como físico.
- f) Garantizar que el personal guardará el deber de secreto respecto a las imágenes. Se recomienda disponer de una cláusula contractual firmada por dicho personal.
- g) Notificar el fichero a la Agencia Española de Protección de Datos salvo que no se lleve a cabo la grabación de las imágenes, sino la simple proyección.

Momento de la imputación de la ganancia o pérdida derivada de la permuta de solares por edificaciones

Una reciente resolución del TEAC de fecha 17 de mayo de 2007, establece que en una permuta de un solar por edificaciones futuras, la ganancia o pérdida se imputará al promotor que recibe el solar cuando las construcciones estén en condiciones de la entrega material, es decir, cuando los inmuebles estén sustancialmente terminados.

Cabe señalar que la doctrina de la D.G.T. ha cambiado radicalmente abandonando el criterio anterior de que en las permutas de terreno a cambio de construcción futura la renta fiscal para el adquirente del solar (promotor) debía de imputarse al momento en que tuviera lugar la permuta, esto es, cuando se adquirieran los terrenos.

Efectivamente, la propia DGT en consultas vinculantes de 23/12/04 (V476/2004) y de 2/11/05 (V2219/2005), en concordancia con otra anterior resolución del TEAC de fecha 25 de junio de 2004, fija el nuevo criterio de que la integración de la renta deberá realizarse en el momento en que los inmuebles estén en condiciones de entrega material a los clientes cuando se encuentren sustancialmente terminados.

En definitiva, cuando el adquirente del terreno tenga los inmuebles construidos en condiciones de entrega material al transmitente del terreno, será el momento de imputación e integración de la renta en la base imponible.

Cuándo los inmuebles deben considerarse como existencias en lugar de bienes de inmovilizado

Aún cuando figuren contabilizados dentro del inmovilizado, unos inmuebles que no han sido objeto en ningún momento de explotación, en el momento de su venta deberán reclasificarse como existencias y, por tanto, no se considerarán como elementos patrimoniales aptos a los efectos de generar rentas que determinen la aplicación de la deducción por reinversión de beneficios extraordinarios en el Impuesto sobre Sociedades.

Las normas de adaptación del Plan General de Contabilidad a las empresas inmobiliarias establecen que la clasificación como inmovilizado y existencias vendrá determinado por su relación con el

procedimiento productivo, perteneciendo al grupo de existencias si está destinado a la venta como actividad ordinaria de la empresa, y al grupo de inmovilizado si se encuentra vinculado a la empresa de una manera permanente, esto es, al uso propio o al arrendamiento, debiéndose transferir el inmovilizado a existencias cuando se destine a su venta siempre que no haya estado en explotación.

Y en consecuencia, este es el criterio seguido por la Dirección General de Tributos en consulta vinculante evacuada el pasado 17 de mayo de 2007.

Concepto de reparación y conservación a efectos de la deducibilidad de determinados gastos

El coste de una obra que no alarga la vida útil de inmueble, cuya estructura no varía, pero que son necesarias para conservarlo en buenas condiciones de funcionamiento y para mantener su capacidad productiva tienen, a juicio de la D.G.T. en consulta vinculante de fecha 16 de abril de 2007, la consideración de mejora del inmovilizado y su valoración se realizará de acuerdo con las normas de valoración de inmovilizado material del actual Plan General de Contabilidad.

No se trata, por consiguiente de tratarlos como gastos "normales" de reparaciones y conservación si las obras realizadas mejoran una parte

de la construcción y se sustituyen instalaciones y mobiliario que mejoren sustancialmente la utilidad del inmovilizado. El tratamiento como gastos de reparación y conservación sería procedente si se tratara de los normales para volver a poner en condiciones de funcionamiento los activos afectados o de mantener dichas condiciones.

Al tratarse de una mejora de inmovilizado, sólo serán gastos fiscalmente deducibles en el ejercicio en que se realizan las obras, la parte del valor del activo sustituido que estuviese pendiente de amortizar, independientemente de la amortización correspondiente al coste de las nuevas obras.

cam
cambraReus
invertim en tu

Serveis a disposició de les empreses

- Formació
- Comerç, turisme i serveis
- Creació de Noves empreses
- Comerç exterior
- Indústria, innovació i medi ambient

T 902 338 080 • www.cambrareus.org

Gestión total de proyecto: una nueva visión en la construcción



MARIANO ESTELLER
Ingeniero Industrial

La forma de contratación más tradicional con que cuentan hoy en día los promotores y que en la actualidad está más extendida en nuestro país para la construcción de un inmueble o infraestructura sigue siendo la que combinan los agentes:

Dirección Técnica (Arquitecto-Arquitecto Técnico-Ingeniero) Constructor o contratista

Si bien el fin de estos dos agentes es el mismo (la construcción de un inmueble o infraestructura) los objetivos de éstos son diferentes y a menudo contradictorios, desde un punto de vista de los intereses que defienden cada uno de ellos como empresas individuales.

Este hecho hace que en la construcción un edificio o infraestructura no se alcance un nivel de eficiencia máxima u óptima, pues se están combinando intereses diferentes para obtener un mismo objetivo. Esta premisa trae consigo que el cliente o promotor obtenga al final unos beneficios económicos que si bien pueden ser los esperados, no sean los máximos que podría obtener.

Existen en la actualidad empresas inmobiliarias que actuando como promotores aglutinan en su estructura interna estos agentes para la construcción de edificios, aumentando el nivel de eficiencia de sus proyectos. Actúan de una forma parecida a como actúa por ejemplo un fabricante de automóviles en que los técnicos (ingenieros) y constructores trabajan conjuntamente (en equipo) para obtener un producto final que cumpla una estricta normativa técnica, económicamente rentable en el mercado, intentando obtener en todo momento un rendimiento económico óptimo o máximo. Es imposible pensar que para la obtención de un automóvil económicamente rentable en el mercado de hoy en día, si se emplease el actual sistema de contratación tradicional que emplea la construcción actual.

Lógicamente, los mercados de la construcción y de la automoción son diferentes e históricamente han discurrido por caminos diferentes y no todos los principios del segundo son extrapolables al primero, si bien la construcción debería tomar nota de otros sectores más eficientes. No todos los promotores son especialistas inmobiliarios, y por lo tanto no cuentan con equipos técnicos capaces de desarrollar un procedimiento que les lleve a la construcción de un inmueble o infraestructura

con unos resultados óptimos que garanticen una inversión rentable al máximo de sus posibilidades. Sin embargo no tienen porqué acudir al sistema tradicional de contratación al principio citado.

A tal efecto, lleva funcionando desde hace tiempo en los países sajones, y últimamente se está empezando a oír hablar en nuestro país del concepto de empresas que dan un servicio al promotor de Dirección Integrada de Proyectos (DIP) o de Project Management.

La DIP consiste de manera general en:

- Identificar las necesidades del cliente, definir las expectativas de las partes interesadas y establecer los requisitos del proyecto.
- Establecer unos objetivos claros y razonables y lograr un equilibrio entre ellos.
- Gestionar los riesgos durante todo el proyecto para garantizar la entrega del producto en plazo, dentro del presupuesto, con los requisitos de calidad establecidos y a satisfacción de todas las partes interesadas (enfoque de calidad total).

Se aplica a lo largo de todo el ciclo de vida del proyecto y cuanto antes comienza a actuar, mejores resultados serán obtenidos porque en la medida que avanza el proyecto las posibilidades de minimizar los riesgos disminuyen.

La DIP es un sistema de dirección, actúa en representación de la propiedad y se encarga del control de todo el desarrollo del proyecto para lograr una optimización de la rentabilidad de la inversión. La DIP actúa en fase de proyecto, en fase de contratación, en fase de ejecución y en fase de puesta en marcha y entrega del producto que ha solicitado el cliente en tiempo, coste y calidad previamente estipulados.

La DIP es una aproximación a un coordinador general del proyecto que actúa en nombre de la propiedad, cobrando unos honorarios, en la consecución de un proyecto con una rentabilidad óptima. Se trata pues de una profesionalización de "ejercer de propiedad". Sin embargo esta posición, que indudablemente juega un claro avance en la consecución de niveles mas altos de rentabilidad en la construcción, no logrará los niveles óptimos o máximos de rentabilidad y eficiencia, puesto que siguen actuando en la construcción del inmueble



empresas diferentes: la dirección técnica y la empresa constructora, con intereses y forma de hacer diferentes y a veces contrapuestos en sus objetivos como empresa independiente, y que en la práctica no son del todo solucionables por parte de la DIP.

Como se ha apuntado anteriormente existen empresas inmobiliarias que gestionan desde un punto de vista total sus obras, teniendo en su plantilla la dirección técnica y en sus manos la forma de construir (hacen de contratistas), interactuando dentro de la misma empresa para obtener un producto

‘La DIP es un sistema de dirección, actúa en representación de la propiedad y se encarga del control de todo el desarrollo del proyecto para lograr una optimización de la rentabilidad de la inversión’

que después ellos mismos van a vender en el mercado. Este caso es el ideal para obtener un producto de la calidad planeada en fase de proyecto y con el máximo rendimiento en sus inversiones. Es el “diseño de empresa” que más se parece a una empresa dedicada al diseño, construcción y venta de un

producto final que como se ha visto anteriormente emplean la mayoría de otros sectores como es la automoción.

Claro está que no todos los promotores son del mundo inmobiliario, ni todas las inmobiliarias tienen que contar con una superestructura como la acabamos de apuntar para obtener unos resultados que se acerquen lo más posible al máximo o óptimo. Se están constituyendo últimamente empresas que realizan lo que se llama “Gestión Total de Proyecto (GTP)”.

Las GTP son empresas que realizan las mismas funciones que las DIP, también mediante el cobro de honorarios por parte del promotor, pero con la diferencia esencial, de que cuentan dentro de su equipo personal con la Dirección Técnica de la obra (realización del proyecto ejecutivo y Dirección Facultativa), a la vez que hacen de contratistas en nombre de la propiedad, con el fin de obtener en plazo, coste y calidad el producto demandado por un cliente determinado.

El objetivo en este caso pasa a ser para todos los entes el mismo: concepción y construcción del producto individual que está demandando el cliente en plazo, coste y calidad con unos intereses como empresa que son los mismos entre los entes que componen la construcción de dicho producto. En este caso la dirección técnica y contratista son partícipes y responsables al unísono de todo el proyecto, tanto en la concepción, la calidad de la construcción, los métodos constructivos a emplear, y la viabilidad económica de la obra, puesto que forman parte de un mismo equipo.

De esta forma, creemos que podrán obtenerse unos valores de rentabilidad de las obras que se asemejen mucho más a los obtenidos en otros sectores del mercado donde el trabajo en equipo está mucho más arraigado.

Cumple con el nuevo: **51dB**

Código Técnico de la Edificación

Resistencia al fuego EI-240

CTF AIDICO

L-Nec R

dBblok

Paredes que no escuchan !!

51dB

GEROblok

BLOQUES ACÚSTICOS DE HORMIGÓN

Fabricado en España

PREMORSA

Delta Premorsa

Tel. 902 412 424

Reus comercial@premorsa.es delta@premorsa.es

www.premorsa.es

Amgosta Tel. 977 707 300

LAS NUEVAS NORMATIVAS



JORDI J. ROMERA
Arquitecte

Desde el día 1 de noviembre de este año está en vigor la normativa que obliga a la Certificación energética de los edificios según Real decreto 47/2007

No es la misión de este artículo explicar en qué consiste la Certificación energética de un edificio pero valga como ejemplo el observar las etiquetas de los electrodomésticos donde se clasifica con una letra desde la A hasta la G la lavadora o la nevera según su consumo energético y emisiones de CO₂ y su mejor comportamiento con el medioambiente durante su vida útil si bien desconozco si se incluye en el caso de los electrodomésticos el certificado de buena conducta con el medio ambiente durante su fabricación.

En el caso de la certificación energética de los edificios no es necesaria demostrar la virtud del técnico al realizar una construcción sostenible y educada con las buenas maneras de mantener el planeta sano durante el proceso constructivo y tiene suficiente con recibir una nota de buena o mala conducta social de que en su vida útil es más o menos contaminante.

De hecho tampoco es el objetivo de este artículo alagar las buenas intenciones y virtudes de esta nueva Normativa o detectar sus carencias. Lo que pretendo, y no sé si lo conseguiré, es mostrar mi enfado particular e intransferible por la manera de hacer las cosas en nuestro marco normativo que nos legisla con tanta fecundidad y donde parece que todo es solucionable con un decreto.

No cansaré a alguien que pierda el tiempo leyendo este texto con el maravilloso listado de novedades que han aparecido desde la publicación de la LOE en el mundo de la edificación cosa que se debe reservar a la intimidad del despacho donde se garantice que la cara de estupor de los promotores y constructores quede en la estricta privacidad.

Sin ir más lejos el día 23 de octubre entró en vigor en su periodo voluntario del DB-HR de protección contra el ruido del Código Técnico de la Edificación que es la nueva normativa de ámbito nacional que regulará el comportamiento al ruido de los edificios.

Sustituye DB-HR a la normativa acústica que cubría la Norma Básica CA-88. Creo que pocos edificios soportarían una auditoría sobre el cumplimiento de esta ya anticuada normativa (aunque es sólo una suposición) y la base del problema que quiero poner de relieve no es que haya normativas mejores sino que estamos en un país en el que creen que es mejor publicar nuevas, más complejas, recientes y modernas normativas

acompañada de infumables programas informáticos que no soportarían un examen de mínimos de cualquier empresa de software antes que poner los medios que permitan el exhaustivo cumplimiento de las normativas existentes.

Hago referencia a programas informáticos que son ley como el programa LIDER o el Calener VYP o el misterioso Calener GT que tiene nombre de coche todo terreno y con capacidad para hacer perder la cordura a la vez a despachos de arquitectura, ingenieros e instaladores y que son el marco normativo para el cumplimiento de real decreto que encabezaba el artículo.

Propongo fijarnos en un pequeño aspecto del proceso de proyecto de un Centro de Asistencia Primaria. Para proyectarlo de una manera correcta se requerirían 4 modelos en 3 dimensiones con programas informáticos diferentes. El primero lo generará el calculista para su estructura; el segundo lo generará el programa LIDER que tiene la misión del cumplimiento del Documento Básico de ahorro de energía (programa que parecía malo pero que al lado del Calener GT es una obra maestra del diseño gráfico); el tercero es el Calener GT, necesario para la certificación energética de los edificios (donde la introducción de datos recupera la figura del contable); y al final o al principio y como herramienta de diseño de proyecto, o bien, como presentación del proyecto podemos recurrir a un programa de *render* que lleva años de desarrollo y perfeccionamiento.

Otro de los fenómenos de los que los técnicos y figuras del proceso constructivo nos creemos víctimas proviene de nuestro contexto político y social y se deriva de las competencias de las diferentes administraciones a la hora de legislar. Nos encontramos con la curiosidad que nos convierte en caso excepcional a nivel mundial de normativas que legislan sobre lo mismo de ámbito local, de ámbito autonómico y de ámbito estatal pero que deben ser coherentes con las directrices europeas de convergencia.

El ejemplo sería el conjunto de normas que regulan sin tenerse en cuenta entre ellas la necesidad de instalación de placas solares. El técnico debe calcular tres veces y cumplir con las tres normativas.

Cambiando de registro propongo reflexionar sobre la Seguridad y Salud en el trabajo y la sorpresa de algunos legisladores sobre la falta de eficacia de sus normativas para reducir sensiblemente la siniestralidad laboral. O en otro ámbito absolutamente diferente nombro la preocupación que existe después de una revolución educativa como la ESO que intentó un cambio de forma y fondo con mucho esfuerzo y poco rendimiento.

Me pregunto si no serían mejor las cosas y serían más eficaces si nos concentráramos en pulir las virtudes y mejorar los defectos del marco legal que nos rodea en lugar de proponer grandes cambios normativos y revoluciones legales que trastornan y hacen perder muchísimas energías y recursos.

Como arquitecto asumo con entrega mi deber de reciclaje, formación y responsabilidad hacia mi profesión y hacia lo que sea pero me permito criticar como ciudadano una estructura administrativa que legisla en exceso y vela muy poco el cumplimiento y la eficacia de leyes que desde hace años nos amparan.



Exportando el 'boom': los españoles invierten 5.000 millones en el sector turístico-inmobiliario extranjero

Ahora que el sector inmobiliario decae en España, los empresarios patrios quieren continuar el boom vivido en este país en la última década allende fronteras. Como muestra, un botón: las cifras del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio relativas a la inversión española en empresas inmobiliarias y turístico-inmobiliarias extranjeras se han situado en 2006 en el entorno de los 5.000 millones de euros, representando más del 8,5% de la inversión exterior total. La iniciativa seduce, pero no está exenta de riesgos. El destino estrella es América Latina, pero no el único, según se desprende del estudio titulado La inversión inmobiliaria-turística española en el extranjero elaborado por la consultora Irea.

Esta explosión inversora viene impulsada en gran medida por grandes movimientos corporativos, principalmente por los llevados a cabo en el mercado francés, con las adquisiciones realizadas por parte de importantes compañías españolas como Colonial, Metrovacesa, Fadesa, Grupo Lar y Restaura, que tienen como objetivo el desarrollo en los mercados residenciales y terciarios franceses, no pudiendo ser considerados inversiones turísticas.

En el ámbito turístico también se ha producido un movimiento corporativo relevante, protagonizado por Prasa, con la adquisición en enero de 2005 de la compañía portuguesa Lusotur, tenedora de los terrenos en los que se está llevando a cabo la expansión de Vilamoura, el megadesarrollo turístico-inmobiliario ubicado en el Algarve portugués. Más recientemente, Procam ha apostado también por el proyecto con la adquisición del 50% de Lusotur en marzo de 2006.

Una vez que las grandes mueven ficha, el resto de agentes siguen sus pasos, en un contexto caracterizado por altos niveles de liquidez, crecientes precios de suelo en el país –lo que impide alcanzar los niveles de rentabilidad deseados– y dificultad administrativa para la aprobación de proyectos, con trabas que se traducen en altos niveles de incertidumbre.

El área estrella elegida por el empresariado español del sector es, sin duda, América Latina, tanto por la vocación turística de la región como por la afinidad lingüística y cultural. En este sentido, destaca la captación de inversión en infraestructuras con participación privada, que entre 1990 y 2005 recibió alrededor del 40% del total mundial, superando los 400 billones de dólares, de los que cerca del 80% estaba destinado a proyectos de los sectores de la energía y las telecomunicaciones. En concreto, tres países –Brasil, Argentina y México– se encuentran entre los cinco primeros a nivel mundial, junto con China e India. Irea señala, no obstante, que no hay que olvidar el carácter emergente de la región ni las recientes crisis de las que ha sido testigo, que podrían volver a repetirse en el medio plazo.

Amplios territorios, un escaso desarrollo urbanístico, ingentes cantidades de suelo de alto atractivo turístico, principalmente en primera línea de playa –un valor en vías de extinción en Europa– y sus bajísimos precios son los puntos fuertes de esta región. A esto hay que añadir las facilidades que ofrecen los diferentes gobiernos y una laxa legislación urbanística. De nuevo, la consultora advierte que estos elementos pueden ser un arma de doble filo, ya que la facilidad para adquirir grandísimas extensiones de

terreno hace necesarias grandes inversiones y hace inviable la venta a terceros de parte del suelo con prima para financiar los importantes gastos de la urbanización.

Entre las inmobiliarias españolas que se han lanzado al desarrollo de grandes resorts de playa con un fuerte componente residencial en la zona hay que mencionar a Grupo Mall, que proyecta el desarrollo de Campeche Golf Marina & Spa Resort en México, complejo que contará con 2.500 viviendas, golf y marina. Un complejo similar, aunque de menor dimensión, proyecta Hansa Urbana en Cancún (Novo Cancún), donde proyecta la construcción de 800 unidades residenciales. Otras empresas que se encuentran en México son Grupo Lar, Martinsa-Fadesa, Anida (BBVA), Grupo Mahia o Grupo Trusam. España es el segundo principal inversor en México, después de EEUU.

Brasil, el mercado que más interés despierta

Además de México, otros países del área son destino preferencial de la inversión nacional. Es el caso de República Dominicana, en el Caribe, donde Grupo Dico proyecta un complejo turístico-residencial como Samaná, que supondrá el desarrollo de 3,34 millones de m². Y de Panamá, en Centroamérica, que está experimentando un importantísimo desarrollo de rascacielos y resorts en primera línea de playa.

No obstante, el mercado que más atrae la atención es el brasileño. Así, Grupo Balboa se ha instalado en Salvador da Bahía para desarrollar un complejo de 4.000 viviendas y 4 hoteles. Por su parte, Natal ha atraído a grupos como Sánchez Romero o Grupo Trusam, que proyectan el desarrollo de complejos turísticos con golf, hoteles y un elevado número de residencias. Los riesgos en este caso son dificultad de acceso a financiación, riesgos de cambio o infraestructuras escasas e inadecuadas.

La Europa del Este también es otra de las zonas más ansiadas por las empresas españolas. Compañías de la talla de Acciona, Fadesa, Prasa, Realía o Neinver se han desembarcado en las capitales polaca, rumana, húngara, checa y búlgara. En estos casos, la inversión se centra en el desarrollo residencial y terciario. Como oportunidades de futuro para el sector turístico, se colocan países como Croacia o la zona costera de Bulgaria.

En todo caso, el principal riesgo es que su entrada en la UE no se ha visto acompañada en todos los casos de la unión monetaria, lo que conlleva un importante riesgo de tipo de cambio, sobre todo ante un más que previsible escenario de devaluación de las monedas locales en el momento de adopción del euro.

Otros destinos de la afección inversora hispana son el Algarve portugués, donde se han posicionado Prasa y Acciona; Marruecos, donde Martinsa-Fadesa es muy activa, con desarrollos como Mediterrania Saïdia, o Tánger City Center; EEUU, donde han entrado Barceló a través de su fondo de inversión Crestline y Vincci, que ya cuenta con tres establecimientos en el país; y Europa Occidental, cuyos mercados turísticos se reducen a la adquisición de activos trofeo, dada la consolidación de sus mercados.

Fátima Martín
EL CONFIDENCIAL



Audi



**Pure energy.
Nou Audi TT.**

Visionari. Avantguardista. Icona del disseny. El nou Audi TT es presenta com una interpretació única d'esportivitat, de disseny i de sofisticació. Poderoses motoritzacions de fins a 250 CV que destaquen pel seu elevat parell motor. Avenços tecnològics com l'exclusiu sistema de transmissió S tronic, el sofisticat ajust de suspensió Audi magnetic ride, sense oblidar la tracció permanent quattro*, garanteixen l'experiència de conducció més impressionant en un esportiu d'avantguarda. Nou Audi TT, l'evolució d'un mite. Pur disseny, pura energia.

Automoción Marvi

P^o Sunyer, 38
43202 Reus
Tel. 977 32 64 45