

estructura

REVISTA BIMESTRAL DE LA CONSTRUCCIÓ I LA PROMOCIÓ

núm.7
juliol-agost 2008

Esperando a la banca

La Fundació de la Construcció del Baix Camp apuesta por la formación **p13**

Polítiques municipals d'habitatge a Reus **p14**

Medidas para el impulso de la economía **p16**

EMPRESAS CON HISTORIA

Grúas y Transportes Altés: 'Mi padre introdujo las primeras grúas hidráulicas' **p15**



Xavier Tarrés

'Con el nuevo POUM, en Tarragona podrían hacerse 2.000 viviendas de protección oficial' **p8**

PREFABRICADOS DE HORMIGÓN

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



PREMORSA



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



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

Tel. 977 707 300

SUMARI

4

EN PORTADA

A la espera de que la banca reabra el grifo de los créditos

8



LA ENTREVISTA

Xavier Tarrés

Teniente de alcalde de Territori del Ajuntament de Tarragona

ACTUALITAT

13

La Fundació Privada de la Construcció del Baix Camp té un centre de formació

14

Polítiques municipals d'habitatge a Reus

15

EMPRESAS CON HISTORIA

Grúas y Transportes Altés

LEGISLACIÓN-NOVEDADES FISCALES

16

Medidas de impulso a la actividad laboral

18

Nuevas disposiciones del Gobierno para fomentar el crecimiento de la economía

OPINIÓ

19

Paradigmas, por **Lucio Iturgoyen**

20

Què és el R.E.A.? Registre d'empreses acreditades. Eina de control de la subcontractació, per **Gabriel Rojas**

21

¿Derecho a una vivienda digna? La crisis inmobiliaria e hipotecaria en España, por **Sergio Nasarre Aznar**

editorial

Quant baixaran els preus?

Aquesta és una incògnita que ningú sap resoldre, per la senzilla raó de que cada promotor fa els seus propis càlculs i decideix fins a quin punt està disposat a cedir en les seves pretensions econòmiques, depenen de les obligacions que hagi establert en especial amb les entitats financeres. Són precisament els promotors els que més pateixen aquesta crisi (amb el permís dels que creuen que només és un simple reajustament). Ells van comprar generalment car i van construir igualment car, a la cresta d'una ola en la que el preu importava però per darrera d'altres factors, com trobar sòl i constructors que poguessin acometre les obres.

A les nostres comarques ja hem estat testimonis de vendes en bloc de promocions senceres a preus que ratllen o són els de les pròpies hipoteques. Depèn, doncs, de cada promotor i de la zona en la que té els seus actius. Recentment hem llegit com a la Manga del Mar Menor alguns promotors venen pisos a 59.000 euros, seràn petits i turístics però el preu és real. I no com una oferta ganxo de la que sols existeix un exemplar, sinó com una manera de vendre davant d'una certa desesperació.

Ens comentava a ESTRUCTURA un agent immobiliari que ara el mercat està en mans del comprador, ell decideix fins i tot els preus, fent contraofertes, quan fins fa molt poc era a l'inrevés: havies d'anar darrera del venedor.

Ja diem que no hi ha regles i que cada promotor té una visió particular de la qüestió, per tant és impossible xifrar els percentatges de minoració en els preus. Amb més o menys marge s'han d'abaixar els preus, així ho enten la majoria.

Aquesta situació, salvant-se aquells que poden aguantar, tenen un excel·lent producte o bé aconsegueixen una bona refinanciació, durarà mesos, molts potser. Mentre, com ja hem apuntat en d'altres ocasions, s'ha de recórrer a la imaginació i la diversificació, encara que pel camí es quedin molts d'aquells que s'iniciaren en mig d'un boom que ara se'ls emporta. ●

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, Comunicació 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.

A la espera de que la banca reabra el grifo de los créditos



En estos momentos, la mayoría de empresarios del sector tildan la actual situación como de crisis.

X. Jurio

El pasado mes de mayo, la Associació de Promotors i Constructors d'Edificis de Barcelona (APCE) organizaba una jornada de reflexión sobre las alternativas al cambio de ciclo que se está produciendo, en la que participaron unos 260 agentes. Los promotores aprovecharon la ocasión para reclamar públicamente a la banca española que reabra el crédito y que aclare hasta dónde está dispuesta a financiar a los compradores de viviendas, para saber a qué deben atenerse. ESTRUCTURA ha sondeado a los promotores, constructores y empresarios relacionados con el sector de la construcción del Camp de Tarragona para ver si suscriben estas quejas.

JOAN MORALES

Inmersos en un crisis que ya todo el mundo reconoce como tal, los promotores empiezan a lanzar mensajes de SOS para ver de qué manera se puede volver a reactivar el mercado inmobiliario. En la jornada celebrada el pasado mes de

mayo en la Ciudad Condal, el presidente de la APCE de Barcelona, **Enric Reyna**, proponía “un pacto de verdad, en el que nos aseguremos todos y veamos qué se puede hacer para salir de la crisis”. Igual que hizo el presidente de la Asociación de Promotores de Madrid, **José Manuel Galindo**, y destacados dirigentes del sec-

tor –como el presidente de Restaura, **Xavier Solano**, o el consejero delegado de Testa, **Fernando Rodríguez**, y también el catedrático de Economía, **Juan Tugores**–, Reyna apuntó los problemas de financiación con los cuales chocan los promotores y los compradores, como el eje principal de la actual parada del sector.

El presidente de la Associació de Promotors i Constructors d'Edifici de Tarragona, **Manuel Niñerola**, no duda ni un momento en “suscribir lo que se dijo en su día en esta jornada. Está claro que estamos inmersos en un ciclo de recesión que estaba previsto después de 10 años de crecimiento. Se habían facilitado créditos con unos intereses muy bajos que

ayudaron a crecer el sector de la construcción y eso ha cambiado radicalmente". Niñerola califica la situación como "muy grave, porque afecta al empleo. Pero esta crisis no sólo es de nuestro sector o de nuestro país, sino que también es a nivel internacional. Esto ha hecho que exista una falta de liquidez que agobia, tanto al comprador como a la producción de las empresas, que se ha reducido". En este sentido, el presidente de la APCE de Tarragona remarca que "el sistema de financiación está estancado y afecta mucho a nuestro sector, sobre todo a la mediana empresa".

Los expertos que participaron en la jornada de Barcelona también coincidieron en que, aunque existen más causas que han llevado a la actual situación de crisis en el mercado inmobiliario (exceso de oferta, unos precios muy elevados, el aumento de las familias insolventes y el efecto de la subida de los tipos de interés), la falta de crédito es el punto más grave. Por ejemplo, Xavier Solano señaló que "para un promotor, la financiación es más importante que el cemento". Por su parte, Reyna advirtió que "si la banca no tiene, no quiere o no puede dar financiación no habrá salida para la vivienda y la economía del país lo necesita". Para el presidente de la Federació de Gremis de la Construcció de la Provincia de Tarragona, **José Osuna**, "la clave está en cómo se puede obligar a las entidades bancarias a que abran el grifo de los créditos. Antes de que se cerrase, la vivienda se vendía a pesar de que fuese más cara que ahora. Está claro que el mercado se ha venido abajo cuando los bancos han dejado de dar créditos, porque el comprador no tiene el apoyo del banco. Lo que está claro es que el cliente está en la calle dispuesto a comprar, pero no tiene dinero para hacerlo". **Carlos Iturgoyen**, presidente de Premorsa (empresa dedicada a los prefabricados de hormigón) coincide con Osuna en destacar que "la falta de créditos es el gran problema. Porque si el particular no tiene el apoyo financiero no puede comprar. Aunque se junten más factores, éste es el más importante".

Lejos de buscar sólo en el cierre de los créditos por parte de los bancos como la única causa de la crisis del sector, el presidente de la Associació de Promotors Immobiliaris del Tarragonès, **Diego Reyes**, hace un análisis más global. "Ésta no es la única causa. Sí que es cierto que desde que los bancos han cerrado el grifo se ha agudizado el problema, pero existen más causas", comenta Reyes, quien añade que "los bancos han pasado de la alegría de antes, a la hora de conceder créditos, a la excesiva prudencia de

ahora". Para el representante de los promotores inmobiliarios del Tarragonès, "estamos en un momento delicado porque, a nivel general, existe una gran falta de confianza en el modelo económico y social. El tema es más profundo que no solamente echar la culpa de la crisis a las entidades bancarias".

En la jornada del pasado mes de mayo en Barcelona, los asistentes también reclamaron un papel activo de la Administración. Recordaron que de la construcción dependen muchos puestos de trabajo y gran parte de los ingresos de los entes locales, que disfrutaron del buen momento del sector y que ahora no deberían desentenderse. Pero ¿qué papel debería jugar la Administración para intentar ayudar a salir de esta crisis? Para Manuel Niñerola "no existen fórmulas mágicas. La Administración tiene que intentar recuperar la demanda social que existe. En este sentido debe apostar por esta vivienda social o concertada, algo que ya está haciendo la Generalitat. Lo que está claro es que el precio de la vivienda no puede bajar más, ya que está a precio de coste o incluso por debajo. La solución pasaría por facilitar la demanda social como se ha hecho en otras épocas, facilitando por parte de la Administración ayudas al comprador para que se pueda vaciar el stock y crear nuevos productos".

Por lo que se refiere al papel de la Administración, Diego Reyes se muestra bastante crítico. "Lo que hace falta es aplicar una economía de rigor. Está claro que no hemos sabido controlar las inflaciones. Hemos nadado en la opulencia y se nos ha inflacionado el sistema", explica. Es por ello, que el presidente de la Associació de Promotors Immobiliaris del Tarragonès compara la sociedad con "una gran empresa, y por eso hay que tomar medidas para corregir desequilibrios. Desde el 2006 se advierte que estamos mal, que el modelo estaba agotado y no se ha hecho nada". Respecto a las posibles soluciones para empezar a abandonar esta crisis, reactivar el mercado y recuperar la confianza, Reyes reclama "valentía a los empresarios. Por su parte, el gobierno tiene que dejar de hacer política de partido y hacer más política social y de Estado. Fomentar el empleo, incentivar a que el empresario pague menos impuestos. Es obvio que en el mercado no hay liquidez y que el empresario no tiene confianza. Hay que inyectar confianza, pero el dinero tiene que generarse con políticas de créditos subsidiarios para que haya confianza en el mercado".

Respecto al papel que pueden, jugar las administraciones para facilitar la reactivación del mercado de la construcción,

hay que destacar propuestas como la que incluye el Pacte Nacional per a l'Habitatge (2007-2016), firmado el 8 de octubre del año pasado entre el Govern de la Generalitat y cerca de 40 entidades y organizaciones relacionadas con el sector de la vivienda en Catalunya. Entre sus retos, este plan plantea mejorar la accesibilidad a la vivienda, especialmente de los jóvenes y prevé la creación de una figura de viviendas concertadas, de precio intermedio entre el precio concertado actual y el del mercado libre. En este sentido, la Generalitat se compromete a establecer la figura propia de vivienda de venta (Preu Concertat de Catalunya), de precio intermedio entre la vivienda concertada actual y el precio de mercado libre, con la financiación pública; estableciendo módulos y precios máximos de venta según tipos de suelos y zonas geográficas. Además, en una de las medidas de este pacto, el Govern ca-

La morosidad aumenta hasta el 1,1% y la actividad crediticia disminuye

La morosidad de los créditos concedidos por los bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito a particulares y empresas subió en marzo hasta el 1,126%, de manera que encadenó nueve meses consecutivos de alzas y se sitúa en niveles a los cuales no llegaba desde hacía más de siete años, cuando en el mes de septiembre de 2001 marcó esta misma tasa, según datos del Banco de España. Esta cifra supone un aumento de 0,07 puntos respecto a la tasa anterior, cuando se situó en el 1,056% y es claramente superior al nivel de marzo del año pasado, cuando el indicador estaba en el 0,686%. Por su parte, el saldo de crédito hipotecario de las entidades financieras llegó en marzo de este año a los 1.065 billones de euros, el 11,7% más respecto a los 953.430 millones registrados el mismo mes del 2007, cuando crecía a un ritmo del 21,7%, según datos de la Asociación Hipotecaria Española (AHE), cosa que confirma la ralentización que sufre la actividad hipotecaria.

talán y las entidades financieras catalanas se comprometían a establecer una financiación preferente para los compradores de las viviendas de precio concertado, con tipos de interés fijo y cuotas crecientes.

Respecto a la demanda social que reclama Niñerola, el Dretet Llei 1/2007, de 16 de octubre, de medidas generales urgentes en materia urbanística, aprobado por el Govern de la Generalitat el 26 de octubre de 2007, considera que para hacer efectivo el derecho a la vivienda es necesaria la disposición del suelo residencial necesario para hacer frente a la demanda social y que las reservas para la vivienda de protección pública que, en cumplimiento de la Llei d'Urbanisme genera la aprobación del planeamiento urbanístico, constituyen una herramienta esencial para atender, a medio o largo plazo, esta demanda.

¿Cuándo acabará esta crisis?

El catedrático de Economía, Juan Tugores, señalaba en la jornada que los promotores de Barcelona organizaron el pasado mes de mayo que "la crisis no es una de las más duras de los últimos años" e insinuó que "puede durar un máximo de dos años y medio. Ahora es

La contratación de obra pública en catalunya cae un 26,9% hasta mayo

Según cifras de la Cambra Oficial de Contractistes d'Obres de Catalunya, en los cinco primeros meses de 2008, la licitación de obra pública alcanzó la cifra de 2.967,6 millones de euros, lo que supone, respecto a los 3.862,6 millones de euros del mismo período del año anterior, una disminución del 21,1% en términos nominales y del 26,9% en términos reales, es decir, descontando la variación de los costes. Esta disminución se debe, según la Cambra Oficial de Contractistes d'Obres de Catalunya, a la caída generalizada de la licitación de todo el sector público: la Generalitat, las corporaciones locales y la Administración general del Estado. La licitación de obras de Edificación, acumulada hasta mayo de este año, alcanzó la cifra de 1.189,1 millones de euros lo que supone, respecto al mismo período de 2007, un aumento del 4,8% en términos nominales, pero una disminución del 1,5% en términos reales. En el período de referencia, la licitación de obras de Ingeniería Civil (infraestructuras) alcanzó los 1.787,5 millones de euros, lo que representa una disminución del 32,2% en términos nominales y del 38,3% en términos reales.

el momento en que la banca española "debe demostrar su papel de liderazgo". En la misma jornada, la directora del Centre d'Estudis Demogràfics, **Anna Cabré**, explicó que entre el 2007 y el 2001 se frenará el ritmo de creación de hogares y entrarán en el mercado poten-

cial de pisos 54.254 nuevos hogares en Catalunya, ante los 72.295 del quinquenio precedente, un 25% menos. La bajada puede llegar a un 42% a diez años vista por la reducción de los flujos migratorios y el descenso demográfico del número de jóvenes.



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 CAMBRILS (Tarragona)
T. 977 36 27 95 - R. 977 38 89 98
info@estructurascarvajal.com
www.estructurascarvajal.com

DAVANT EL CANVI DE CICLE

“Alternatives al canvi de cicle” és el títol de la jornada que el passat 19 de maig, l'APCE, l'Associació de Promotors de Barcelona, amb la col·laboració de la Cambra de Comerç de Barcelona, La Caixa i Gas Natural, va organitzar per reflexionar sobre el present i, sobretot, el futur de l'habitatge a Catalunya.

Vàrem aplegar més de 300 persones a la Llotja de Mar de Barcelona per parlar de la desacceleració econòmica, de les hipoteques subprime, de la falta de liquiditat de les entitats financeres, de la nova llei d'accés al dret de l'habitatge..., en definitiva, vàrem voler reflexionar a fons, i des de diferents disciplines, en relació al què passa amb l'habitatge en el nostre país.

I ens vàrem emportar alguna que altra sorpresa. De sempre s'ha dit que els pisos a Espanya i a Catalunya són cars, molt més que a la resta d'Europa. Doncs no és així. El catedràtic d'economia de la UB, Joan Tugores, va posar de manifest que la sobrevaloració de l'habitatge a l'Estat espanyol està a la mitjana dels països desenvolupats de la UE i no a la banda ampla, com es podria pensar.

Una altra dada sorprenent va venir de la mà de la demògrafa Anna Cabré. Aquesta que va explicar que la demanda potencial d'habitatge pot disminuir i arribar al 25% del que s'havia construït, és a dir, a uns nivells de 50.000 pisos anuals, que és el nivell que es donava a la dècada dels

noranta. La demògrafa va pronosticar que hi haurà una frenada de la immigració, però que es compensarà amb el reagrupament familiar i amb l'augment del nombre de llars unipersonals.

Finalment, els promotors vam coincidir en què la situació de desacceleració que viu el sector es deu entre d'altres causes a la manca de crèdit. Això no vol dir que els constructors i promotors no ens haguem equivocat, perquè la situació que vivim ara és, en part, per l'excés d'oferta, per haver posat preus molt elevats, però també per l'augment de la les famílies insolvents o per l'efecte de la pujada dels tipus d'interès, entre d'altres. La frenada, però, tan brusca que s'ha viscut en el sector es deu bàsicament a la manca de finançament, causada per la desconfiança derivada de la crisi interbancària d'abast internacional. Aquesta desconfiança ha anat arrelant en tots els sectors econòmics i, sobretot, en els nostres clients, en el futur compradors d'habitatge, ja sigui lliure o de protecció oficial.

En aquest sentit, caldrà un esforç per part de tots, és a dir, entitats bancàries i financeres, administracions públiques i promotors i constructors per a retornar el clima de confiança imprescindible i necessari per a qualsevol venda.

Aquest esforç, però, ha de ser simultani i paral·lel amb d'altres mesures que ens han d'ajudar a crear noves dinàmiques de desenvolupament del nostre negoci.



Cal apostar per la qualitat i la diferència dels nostres productes com una mesura d'excel·lència de les nostres empreses i, per tant, dels nostres productes, és a dir, els habitatges en qualsevol de les seves tipologies.

Cal, per tant, adaptar-se a les noves realitats socials que demanen un habitatge diferent, i cal potenciar el lloguer i la rehabilitació. Només si sabem donar resposta a les noves demandes socials, podrem encarar amb èxit aquest nou canvi de cicle. N'estic convençut.

Enric Reyna

President de l'Associació de Promotors de Barcelona (APCE)



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 977 302 068 - 43204 REUS



Xavier Tarrés

Teniente de alcalde de Territori
de l'Ajuntament de Tarragona

**‘Quitar la vía férrea del litoral implicará
que Tarragona podrá acabar de crecer
y llegar al mar’**

El traslado de la vía del tren y la recuperación de la fachada marítima, el desarrollo del nuevo POUM, las aportaciones al Pla Territorial... Tarragona tiene ante sí unos años muy agitados desde el punto de vista urbanístico y de transformación de ciudad. 'ESTRUCTURA' ha tenido la oportunidad de entrevistar al teniente de alcalde de Territori del Ayuntamiento de Tarragona, Xavier Tarrés, para analizar estos y otros muchos más temas.

Reportaje fotográfico:
Xavi Jurio

J.M.

Empezamos hablando del proyecto de fachada marítima y de traslado de la vía del tren. Supongo que muy satisfecho tras el acuerdo alcanzado recientemente con el Estado para iniciar el estudio ¿no?

Sí, estoy muy contento. Es uno de los elementos a superar históricos de la ciudad y es importante que el acuerdo se haya alcanzado a través de las tres administraciones: Estado, Generalitat y Ayuntamiento de Tarragona. La vía férrea, como infraestructura principal de la costa, había supuesto para la ciudad una frontera. Si nosotros conseguimos quitar, tal y como se ha acordado, esta estructura ferroviaria del litoral tarracónense implicará que, por fin, la ciudad podrá acabar de crecer y de llegar al mar. También podremos liberar muchos barrios marítimos como El Serrallo o la parte baja de la ciudad, que quedaban cortados. Así daremos continuidad a la trama urbana, que es el principio de todo concepto urbanístico. El otro punto importante es que todo el sistema de playas que hay alrededor de Tarragona y la actual estación de trenes podrán retractarse. Eso quiere decir que la estación, que está mal ubicada, podrá trasladarse a otro emplazamiento de la ciudad y podremos hacer diferentes apeaderos. Habrá una estación central y, a través del nuevo trazado que va por el norte de la ciudad, podrán haber tres o cuatro apeaderos que darán servicio a los nuevos núcleos urbanísticos que habrá en Tarragona.

¿Más ventajas?

Pues sí. Por ejemplo que, por fin, por una estación de tren no pasarán mercancías peligrosas como está sucediendo actualmente. Al Port le daremos una salida, no por el litoral sino por el interior para sus mercancías. También, el Balcó del Mediterrani y el paseo que se puede hacer por las playas aprovechará la reserva que ahora ocupa la vía férrea. En definitiva, muchísimas situaciones nuevas que actualmente, con esta barrera material, no se pueden llevar a cabo y que darán un vuelco total a la ciudad.

¿A toda la ciudad a pesar de estar hablando de la fachada marítima?

Sí, a toda la ciudad. Primero porque los barrios y calles más próximos a la vía férrea verán extendida su trama urbana. Pero también porque un servicio público como es esta vía se desdoblará y pasará a tener más estaciones, más usuarios y, sobre todo, el tráfico de pasajeros tendrá una conexión con otras infraestructuras férreas como son la línea de alta velocidad o el posible Transcam. Otra cuestión importante es el porqué nosotros optamos por la parte norte de la

ciudad. Será un arco que después se puede enlazar con otras infraestructuras, además de liberarte toda la trama de la ciudad y el frente de Llevant de las playas.

¿Qué pasará con esta última zona?

Hay diferentes proyectos. Pero tenemos claro que no queremos atosigar con mucha edificación.

¿Porqué ha costado tanto tiempo desbloquear el proyecto de la fachada marítima de Tarragona?

Lo único que yo puedo decir es que lo que hemos hecho ha sido hablar las tres administraciones. La sensación, cuando nos hemos puesto a trabajar, es que no había habido ganas de sentarse en una mesa para hablar y solucionar el tema. Nosotros lo hemos hecho. Ha sido difícil porque ha implicado, no sólo la presencia de muchos políticos de diferentes administraciones, sino también de muchos técnicos e ideas. También creo que el anterior gobierno que estuvo al frente de esta ciudad durante 20 años estaba muy obsesionado en hacer este proyecto soterrando la vía del tren. Los diferentes técnicos no veían esta opción imposible, pero sí decían que técnicamente era bastante dificultosa. En este aspecto, los profesionales con los que hemos tratado se han puesto muy rápido de acuerdo en decir que soterrar la vía comportaba el peligro de encontrarse con la capa freática. Pero, insisto, estos son detalles técnicos y lo que yo creo es que no existía la intención de dialogar a tres bandas. Quiero destacar el consenso que ha habido desde el primer momento en que hemos retomado el tema y que el 24 de abril se plasmó con la firma del convenio en el Ministerio de Fomento. No obstante, tampoco quiero ser de los políticos que miran al pasado y a partir de ahora prefiero trabajar para poder ejecutar el proyecto lo más rápido posible.

¿Cuáles son los plazos de ejecución de este proyecto?

Ahora se está haciendo este estudio informativo para realizar el proyecto, que podría durar un año. Nosotros formamos parte de la redacción de este estudio porque se ha creado una comisión y la idea es introducirlo en los presupuestos generales del Estado, aprobarlo y, una vez que la partida esté incluida, licitarla y ejecutarla. Creo que, posiblemente, al finalizar este primer mandato podremos tener cosas muy firmes para poder saber como mínimo una fecha.

¿Otro tema trabajoso y polémico ha sido el POUM, no?

A finales de abril cerramos la ventana que hemos tenido abierta nueve meses y medio,

para después aprobarlo inicialmente en mayo. Hemos tenido una singladura con los vecinos y diferentes sectores de promoción de la ciudad, que ha quedado reflejada en el documento. La verdad es que ha sido una situación muy dura. Primero, por la herencia que hemos recibido. Y segundo, por una serie de circunstancias personales no deseadas como la muerte del anterior concejal de Urbanisme, a los tres meses y medio de estar con nosotros en el gobierno. Lo primero que nos encargó el alcalde Josep Fèlix Ballesteros es que llegásemos al máximo de acuerdos para que la gente se quedase tranquila. La verdad es que esto ha sido difícil. El urbanismo, tanto jurídica como técnicamente, tiene un lenguaje muy complicado que nadie entiende. No obstante, tenemos que sentirnos orgullosos, porque los vecinos han expresado lo que querían y el Ayuntamiento no ha dejado de mantener las intenciones que tenía, pero pactadas. También hemos conseguido que, explicando todas estas cuestiones que el urbanismo nos da, muchos vecinos estén de acuerdo, algo que en un principio parecía muy difícil.

¿Está satisfecho del resultado final?

Lo estaré cuando el POUM esté aprobado, aproximadamente en un par de años. La conclusión es que la gente no tenía ni idea.

Yo no sé qué programas de participación o comunicación existían hasta ahora, pero según me explican no había nada. Por eso, nuestro primer trabajo fue comunicar e informar, después tranquilizar y, por último, hacer el urbanismo que toca.

¿Y cuál sería este urbanismo que toca para los próximos años en Tarragona?

Tarragona tiene una realidad evidente, que es una ciudad con unos barrios dispersos. Por eso, nuestra primera idea es coserla. Pero no por un mero ejercicio de arquitectura urbanística, sino porque si tú lo que es una carretera la conviertes en avenida, si puedes dar continuidad a la trama residencial, conectarás los barrios, podrás pasar el río. Si, en vez de hacer entrar a la gente a la ciudad por los lados, les haces entrar troncalmente... Todo esto lo que hace es crear una red, una trama urbana que se conecta. Esto, lo único que pretende es aumentar la calidad de vida del ciudadano. No es porque a nosotros nos guste un diseño concreto o un concepto urbanístico determinado, sino que el ciudadano podrá tener servicios, ir caminando desde su casa al centro de la ciudad, tener parques y jardines para su ocio y podrá tener los equipamientos que necesita (educativos, sanitarios, administrativos y lúdicos) alrededor de donde vive, y no tenga que despla-

zarse a la otra punta de la ciudad. Todo esto sólo es sostenible si la ciudad está cosida. Si no, seguiremos teniendo los problemas que hoy en día tenemos.

¿Qué papel juega el medio ambiente en este POUM?

Hemos trabajado mucho en la preservación medioambiental. Hay dos grandes zonas en este POUM que dejamos libres de edificación. Una es el ámbito del parque del Pont del Diable, el Mas d'en Garrot, donde se había previsto en el anterior plan la construcción de unas 4.000 viviendas, que nosotros hemos dicho que no se pueden llevar a cabo. La otra es una urbanización de bastantes hectáreas que es La Mora 2, que tampoco la ejecutaremos. Con esto conseguiremos el principio de constitución de la Corona Verde. Es importante que Tarragona, por su riqueza medioambiental, tenga esta especie de protección. Es algo que los partidos de gobierno (PSC y ERC) recogíamos en el documento asociativo.

¿Y la vivienda de protección pública está contemplada?

Es otro eje muy importante de este POUM. Según unos sondeos que teníamos antes de entrar en el gobierno municipal, habíamos hablado de hacer unas 900 viviendas de

Cumple con el nuevo:





Resultados

EI - 240

Acreditado por:



Normativa aislamiento acústico
Apartado 2. caracterización y cuantificación de las exigencias.

Elementos de separación vertical		
Recinto receptor	Recinto emisor	D_{nT, R_w} (dBa) (in situ)
Protegido	Distinta unidad de uso	> 50
	Zona común	> 50
	Recinto de instalaciones	> 50
Habitable	Recinto de actividad	> 50
	Distinta unidad de uso	> 45
	Zona común	> 45
	Recinto de instalaciones	> 45
	Recinto de actividad	> 45



51 dB

Acreditado por:



ACREDITADO POR ENAC



U=1.15 * W / M2.K

Acreditado por:





comercial@premorsa.es



Reus

Tel. 902 412 424

www.premorsa.es



Según Tarrés, Tarragona podría acoger 2.000 viviendas nuevas de protección oficial.

protección oficial. Los cálculos que este POUM da podrían llegar hasta la cifra de 2.000, entre vivienda impulsada por el propio Ayuntamiento como por los promotores privados. Esto es revolucionario y creemos que hay pocas ciudades que puedan conseguir este objetivo. Nos hemos beneficiado de las nuevas ARES que la Generalitat de Catalunya quiere llevar a cabo en diferentes municipios y aquí también saldrán más vi-

viviendas de protección oficial, o bien subvencionadas o bien protegidas. Por lo que es el crecimiento de la ciudad—ahora tenemos 140.000 habitantes y este POUM tiene un límite de 200.000 habitantes— este número de vivienda de protección oficial es muy relevante. Por último, también este plan contempla que ninguna persona que vive en su casa será desalojada, sino que en todo momento se le ha ofrecido la posibilidad—a tra-

vés de una opción que nosotros llamábamos B- de ser realojados voluntariamente. Y si no les exigiremos una dignificación de su barrio, calle, fachada o alumbrado, etc., que tendrán que llevar a cabo a través de los canales ordinarios. Pero este es un factor muy importante porque en el anterior POUM se les expropiaba directamente.

¿Qué aportaciones se han hecho desde el Ayuntamiento de Tarragona al Pla Territorial del Camp?

Al margen del tema de infraestructuras hemos hecho algún apunte más. Por ejemplo, hemos pedido de una manera muy directa la conexión con la estación del AVE de Perafort, ya que no está previsto. Según el Pla Territorial del Camp de Tarragona lo que tendrían que hacer, para ir al AVE, es ir hasta el intercambiador de Vila-seca y desde allí volvernos hasta Perafort. Está claro que directo no es y más si queremos darle a la estación del AVE una rapidez en cuanto a sus traslados. Porque este tren puede ser muy rápido, pero si el traslado desde el núcleo de la ciudad hasta allí es lento, el AVE pierde esta excelencia que tiene. También hemos hecho una serie de comentarios sobre las zonas que la Generalitat de Catalunya contempla como de posible crecimiento. Respecto a la red vial, también hemos realizado una serie de ale-

Normativa Resistencia a fuego

Apartado 2. Sección E1: Propagación interior

PAREDES QUE DELIMITAN SECTORES DE INCENDIO				
Elemento Paredes y techos que separan al sector considerado del resto del edificio, siendo su uso previsto:	Resistencia al fuego			
	Sector bajo rasante	Sector sobre rasante en edificio con altura de evacuación		
		h ≤ 15 m	15 < h ≤ 28 m	h > 28 m
Sector de riesgo mínimo en edificios de cualquier uso	(no se admite)	EI 120	EI 120	EI 120
Residencial Vivienda, Residencial Público, Docente, Administrativo	EI 120	EI 90	EI 90	EI 120
Comercial, Pública concurrencia, Hospitalario	EI 120	EI 90	EI 120	EI 180
Aparcamiento	EI 120	EI 120	EI 120	EI 120

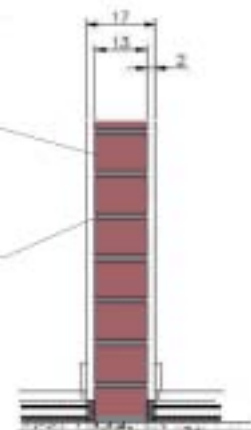
Normativa aislamiento Térmico

Sección HE 1 Limitación de la demanda energética Apartado 2.

Transmitancia térmica máxima de cerramientos y particiones interiores de la envolvente térmica U en W/m²K

En edificios de viviendas, las particiones interiores que limitan las unidades de uso con sistema de calefacción previsto en el proyecto, con las zonas comunes del edificio no calefactadas, tendrán cada una de ellas una transmitancia no superior a 1.20 W/m²K

* Según solución constructiva del fabricante a la derecha reflejada.



PROPIEDADES UNIDAD CONSTRUCTIVA:

- HR: 51 Db (Resultado obtenido en laboratorio)
- St: EI240 (Resultado obtenido en laboratorio)
- SE: 16.5 N/mm² (Resultado obtenido en laboratorio)
- HE: U=1.15 W/m²K (Solución constructiva dibujada)
- RTOTAL=Rsi+RMORTERO+R GEROblok +RMORTERO+Rsi
- RTOTAL=0.87 m²K/W

Amopsta

Tel. 977 707 300

Delta Premorsa
delta@premorsa.es





'El actual POUM tiene un límite de 200.000 habitantes, mientras que la población actual es de 140.000'

gaciones en lo que se refiere al cinturón que debe rodear Tarragona. Este primer cinturón que empieza en la Mora y finaliza en la Ermita de la Salut queremos que tenga una continuidad y que llegue hasta Vila-seca. Y después también algún tipo de accesos troncales. La Generalitat ha dado acuse de recibo de todas nuestras propuestas y esperamos que podamos ir de la mano. En muchos aspectos estamos de acuerdo, pero hay otros más puntuales que nosotros queremos trasladarlos desde la óptica local.

¿Cuál es el espíritu que cree que emana de este Plan Territorial del Camp?

Está claro que al ser vecinos de Reus, de Vila-seca, Cambrils, etc., lo que se quiere es empezar a estructurar la metropolitización de todo este territorio. Estamos de acuerdo y desde Tarragona apostamos, pero lo que también queremos es nutrir este área metropolitana de los equipamientos, servicios y de las líneas maestras de crecimiento de población que en Tarragona aún están por desarrollar.

¿En qué sentido se mueve la política del Ayuntamiento en cuanto al suelo industrial?

Tenemos la zona de la gran industria que tiene su propio plan director. En Tarragona tenemos muchas hectáreas, sobre todo por la zona de Ponent. Al ser una ciudad muy afectada por la industria, lo que que-

remos es intentar poner entre las zonas residenciales y la industria los usos terciarios, es decir industria pero de tipo escarpate, como por ejemplo comercial, hotelera, o de ocio, que pueda hacer un poco como de transferencia. Esto es algo que sucede en muchas ciudades de Catalunya y del resto del país. Por ejemplo, vemos antiguos polígonos industriales que van creciendo. Tenemos una zona como es la de la CLH que pertenece al Polígono Industrial del Francolí, que es una zona residencial, pero que la frontera y las calles que darán a este polígono tendrán esta consolidación de estos usos terciarios. Los polígonos y la gran industria lo que piden es un mantenimiento mejor porque están muy dejados, por eso lo que queremos es

trabajar para tener todo arreglado y dar un servicio agradable.

¿Cómo se ve desde el Ayuntamiento de Tarragona y hasta qué punto está afectando la crisis en el sector de la construcción?

Desde el departamento de Urbanisme y el área de licencias es un descenso en la entrada de obra nueva. No obstante, lo que nosotros también vemos es que no tenemos que ser del todo pesimistas. Sí que es el momento de hacer otros tipos de obra que no sea exclusivamente la residencial, sino lo que muchos promotores están pidiendo son licencias, por ejemplo, para hacer pisos de protección oficial, demanda que antes no existía. Estamos en un periodo de ajuste bastante importante. Personalmente creo que se había desmadrado un poco.

Hablar de urbanismo y modelo de ciudad es imposible hacerlo en Tarragona sin mencionar el patrimonio arqueológico. ¿Cómo trabaja el actual equipo de gobierno para que ambos aspectos convivan sin perjudicarse mutuamente?

Dentro de los documentos básicos del nuevo POUM, el patrimonio jugará un papel muy importante, teniendo en cuenta las características de esta ciudad, que escarbas un poco y te salen ruinas. Desde el departamento de Patrimoni se está llevando a cabo es un catálogo que queremos introducir, para que cualquier persona

que quiera desarrollar una construcción pueda tener. Eso implica hacer un estudio pormenorizado de todo lo que hay que conservar. Por ejemplo, hay muchas ruinas que no necesitan una protección tal y como la ley contempla, en cambio hay zonas muy concretas, como por ejemplo la Part Alta, mucho más sensibles. En este sentido tenemos que llegar a un acuerdo, no sólo a nivel municipal, sino con los propietarios. Y hay muchas maneras de hacerlo. O bien derruyendo todas estas edificaciones que están encima de estos yacimientos arqueológicos, o bien llegando a términos medios donde aquella edificación –mediante algún sistema– exhibe aquel tesoro patrimonial. Lo que no haremos es no estar encima de las empresas cuando se agujerea un solar. Aunque pueda ser un poco molesto para el mundo de la promoción, en el momento en que sale cualquier vestigio tenemos que estar encima o paralizar las obras. De todas maneras, las empresas ya lo hacen muchas veces y, sin una ordenanza, cuando empiezan a actuar hacen las correspondientes catas arqueológicas y ya saben lo que se encontrarán. Lo que queremos hacer con el POUM es adelantarnos técnicamente a esto y que no tengan que esperar a que si compran alguna cosa, después no puedan desarrollar aquel edificio porque hay un valor arqueológico.

CURRICULUM VITAE



Xavier Tarrés Aznárez nació el 15 de junio de 1970 en Tarragona, está casado y tiene un hijo. Es licenciado en Derecho por la Universidad de Barcelona. Está

especializado en estudios de Derecho Administrativo, Urbanístico y Civiles en el área de responsabilidad de la edificación. Es presidente del Grup d'Advocats Joves del Col·legi d'Advocats de Tarragona, presidente de Joves Advocats de Catalunya del Consell dels Il·lustres Advocats de Catalunya, diputado de la Junta de Govern del Col·legi d'Advocats de Tarragona y miembro del Consejo General de la Abogacía Española, adscrito al Departamento de Formación. Actualmente, en el actual equipo de Gobierno del Ayuntamiento de Tarragona, ocupa el cargo de teniente de alcalde de Governació i Espais Públics y teniente de alcalde de Urbanismo y Territori.

La Fundació Privada de la Construcció del Baix Camp tendrá un centro de formación

“Enseñar a que se sepa trabajar en la obra, a especializarse en los diferentes trabajos relacionados con el mundo de la construcción”. Así justifica el presidente del Gremi de la Construcció del Baix Camp, Joaquín Jaldo, la creación de la Fundació Privada de la Construcció del Baix Camp, un organismo que el pasado mes de marzo nació con el objetivo principal de crear un centro de formación de trabajadores de todos los sectores relacionados con el mercado de la construcción.

En este sentido, Jaldo reconoce que “no existe especialidad. Es un déficit que tenemos desde hace años y que tenemos que intentar solucionar por todos los medios”. El primer paso fue crear una fundación privada que está constituida por los siguientes patronos: Gremi de la Construcció del Baix Camp, Ayuntamiento de Reus, Cambra de Comerç de Reus, Consell Comarcal del Baix Camp, Federació de Gremis de la construcció, Col·legi d'Arquitectes de Tarragona, Col·legi d'Aparelladors, Reddis-

Matt y Fomento Reus Empresarial. Además, la Fundació Privada de la Construcció del Baix Camp también contará con la colaboración del Institut Gaudí de la Construcció, que pondrá los profesores que impartirán las clases.

El centro de formación ocupará un solar de 12.000 metros cuadrados cedido por el Ayuntamiento de Reus en octubre del año pasado por un período de 30 años. Una vez vallado este solar, que está situado muy cerca de la autovía de Bellisens y tocando con el polígono Alba de Vila-seca, se le dotará de unas casetas donde se harán unos vestuarios y unos aseos como servicios más básicos. No obstante, el objetivo es acabar construyendo un edificio con aulas y oficinas que albergaría la sede de la fundación. Para empezar, y a la espera de ir ampliando los cursos, el centro de formación tiene previsto empezar a impartir después de este verano clases de gruísta. Para ello ya cuenta con la colaboración de dos empresas que cederán las máquinas.

Premorsa lanza una nueva web

Prefabricados y Montajes Reus SA, Premorsa, ha puesto en marcha su nueva web que recoge la gama de sus productos así como una muestra de las obras más importantes en las que se han utilizado materiales de la compañía. Entre los productos, a través de la página web se accede a todo la oferta del catálogo de cerramientos, forjados, obra civil y piedra artificial.

Destacar igualmente en la nueva página, las secciones de noticias y certificados. Por otra parte, en uno de sus apartados se resume la historia de la empresa y su actual capacidad productiva.

La nueva página web de Premorsa contiene las versiones en castellano, catalán e inglés. Debido a su reciente introducción en la red de redes, la nueva página está completándose para adquirir la que ha de ser su forma definitiva de presentación.

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

Polítiques municipals d'habitatge a Reus



Pla Local Habitatge

Situació actual

El 68,4% dels demandants d'habitatge està exclòs del mercat lliure

El 58% dels que busquen comprar: Busquen preu màxim d'entre 120.000 i 180.000 euros quan l'oferta és de 268.000

El 90% dels que busquen lloguer: Busquen 435 euros mensuals quan l'oferta és de 583.

Propostes d'actuació

- Actuació en el parc existent:
 - Programes específics de rehabilitació amb convenis amb els propietaris i ajudes públiques a canvi de contrapartides.
 - Potenciar el procés de mediació a través de l'Oficina d'Habitatge per incorporar pisos de lloguer assequible.
- Increment habitatge protegit, sobretot de lloguer.
 - Reus necessita 8.200 habitatges protegits fins el 2014.
 - Gràcies als plans urbanístics en desenvolupament, la ciutat disposarà de reserves d'espai a disposició dels promotors per construir 4.000 habitatges protegits fins el 2011.
- Creació d'un parc d'habitatge temporal i d'acollida.

- Grau d'execució del planejament:
 - Modificacions aprovades definitivament: 1.944 habitatges (64% HPO, 1.244)
 - Modificacions en tràmit: 3.394 habitatges (45% HPO, 1.527)
 - Modificacions en estudi: 11.330 habitatges (47% HPO, 5.325)

Promoció Habitatge Protegit

Promoció GUPSA executades:

Granja Massó: 16
Mas Bertran: 30

Promoció GUPSA en projecte:

Mas Bertran (ampliació): 68
Sant Josep Obrer: 62 (26 de lloguer + 36 de compra)

Àrea Residencial Estratègica

• Reus tindrà una de les 100 Àrees Residencials Estratègiques aprovades per la Generalitat de Catalunya. Estarà situada al voltant del passeig Nord.

• Amb 112 hectàrees, Reus aporta una de les zones de majors dimensions i permetrà posar en el mercat sòl per construir-hi al voltant de 7.000 habitatges, la meitat dels quals, de protecció oficial.

• Inclourà un parc urbà d'unes 10-15 hectàrees, situades a l'entorn del Passeig de la Boca de la Mina

• Les ARE passen del 10 al 15% de l'aprofitament mig, la qual cosa dotarà la ciutat de les reserves de sòl necessàries per a la construcció dels equipaments necessaris (educatius, de salut...)

Comissió Polítiques Habitatge

• La Comissió Municipal especial sobre Polítiques d'Habitatge es va constituir el passat 13 de gener a l'Ajuntament de Reus. Presidida pel regidor cap de l'Àrea d'Arquitectura i Urbanisme i integrada per un regidor representant de cada grup municipal, aquesta comissió incidirà en l'estudi i la preparació dels assumptes relacionats amb l'habitatge a la ciutat.

Oficina d'Habitatge

• Un total de 235 persones han trobat pis de lloguer a Reus durant el 2007 gràcies a la Borsa d'Habitatge de Lloguer. Des de la seva creació l'any 2001, 1.361 persones han estat allotjades gràcies a la borsa; el 85% dels quals són joves menors de 35 anys. S'han signat 738 contractes.

• L'Oficina d'Habitatge ha atès 17.808 consultes sobre accés i ajuts a l'habitatge durant el 2007.

Subvencions

Compra:

El pressupost municipal del 2008 inclou

una línia de subvencions per a l'accés dels joves a habitatges en propietat. S'estableixen dos nivells de subvenció, en funció de l'edat dels beneficiaris:

- Menors de 30 anys: subvenció del 50% de la quota de l'IBI
- Titulars d'habitatge d'entre 30 i 35 anys: subvenció del 25% en l'IBI.

La unitat familiar que sol·liciti l'a subvenció haurà de tenir uns ingressos anuals que no superin l'equivalent al salari mínim interprofessional multiplicat pel nombre de membres.

Hipoteques

Actualment en estudi de les condicions per accedir a la subvenció: m2, anys d'empanonament, i preu màxim de l'habitatge.

Subvenció per al contracte d'una assegurança per limitar el creixement del tipus màxim d'interès.

Rehabilitació:

Nucli Viu: L'Ajuntament ha modificat les bases dels ajuts a la rehabilitació d'habitatges del nucli antic i els eixamples antics. La subvenció passa del 10 al 20% del cost de l'obra. La quantia màxima de l'ajuda, passa dels 2.000 als 6.000 euros.

Reus fes Goig:

Lloguer:

Al llarg del 2007, l'Oficina de l'Habitatge ha tramitat 346 ajudes al lloguer. L'oficina gestiona les següents convocatòries d'ajuts al lloguer:

- Ajuts al lloguer per a joves menors de 35 anys.
- Ajuts al lloguer per a persones de més de 65 anys titulars de contractes de lloguer amb pròrroga forçosa.
- Ajuts al lloguer per a persones que es trobin en condicions especials.
- Ajuts al lloguer per a persones arrendatàries d'habitatges administrats per operadors de parc públic; Zones de protecció oficial.

GRÚAS Y TRANSPORTES ALTÉS

‘Mi padre introdujo en la provincia de Tarragona las primeras grúas hidráulicas’

La historia de Grúas y Transportes Altés SL se remonta al año 1930, cuando Francesc Altés Balcells fundó la empresa para dedicarse al transporte. El actual presidente-gerente de la firma, Santiago Juncosa Altés (tercera generación de la dinastía) recuerda que “desde entonces ha llovido mucho y hemos evolucionado muchísimo gracias a la tecnología. Mi abuelo empezó con vehículos de ruedas macizas, mientras que ahora contamos con una amplia flota de grúas hidráulicas”.

Los inicios de Grúas y Transportes Altés fueron en la calle Amargura de Reus. En su andadura, la empresa se dedicaba al transporte de productos como el vino y los frutos secos desde el puerto de Tarragona hasta la capital del Baix Camp. En el año 1936, y coincidiendo con el estallido de la Guerra Civil española, Francesc Altés se ve obligado a interrumpir la actividad. Ya en el año 38 ésta se retoma hasta que en la década de los 60 toma las riendas Ramon Juncosa Vallbona, yerno de Francesc Altés. En este momento, recuerda Santiago Juncosa, “es cuando mi padre introduce en la provincia de Tarragona las primeras grúas hidráulicas”. Esta época coincide con el ‘boom’ de la construcción y la implantación de la industria petroquímica, por lo que Grúas y Transportes Altés vive una época dorada de trabajo.

Con una vida tan dilatada, la empresa ha pasado por varios momentos complicados, en



Santiago Juncosa es la tercera generación de la empresa fundada en 1930.

X. Jurio

los que tuvo que afrontar las crisis que se cruzaron en su camino. En este sentido, Santiago Juncosa recuerda que “particularmente he vivido dos grandes crisis. La que sufrió la construcción en el año 1975 y que también nos afectó a nosotros y la de 1992, después de las Olimpiadas de Barcelona”. Ahora, cuando la palabra crisis vuelve a estar a la orden del día, Juncosa explica que “existe una crisis, pero está más focalizada en el sector de la construcción, porque la industria funciona y el euro no está devaluado”. En este sentido, Grúas y Transpor-

tes Altés está notando esta recesión “en un 30% de nuestro trabajo”, comenta el presidente-gerente de la empresa. “Porque nosotros no sólo trabajamos para la construcción, sino que también lo hacemos para la industria, las carreteras, obra pública, etc”.

Después de trasladarse desde la calle Amargura a un edificio en Horts de Miró, Grúas y Transportes Altés se vio obligada a volver a mudarse a un lugar más amplio, ya que las instalaciones se habían quedado pequeñas. Así, a finales de la década de los 80, la empresa se instala en el polígono Nirsa, en la carretera de Constantí donde desde entonces está ubicada. Actualmente, Grúas y Transportes Altés SL cuenta con una flota de 22 grúas hidráulicas, ocho camiones autocargantes y seis tractores-camiones; vehículos todos ellos con las más avanzadas tecnologías. En este sentido, Santiago Juncosa explica que “hoy en día las grúas son más compactas y con muchas más ventajas que antes”. Muy lejos quedan aquellas ruedas macizas del camión del abuelo Francesc.



Un momento histórico en Reus en el que participó la empresa.

Niepce

Nombre:

Grúas y Transportes Altés SL

Presidente-Gerente:

Santiago Juncosa Altés

Año de fundación: 1930

Actividad:

Alquiler de grúas y transporte

Número de trabajadores: 40

Medidas de impulso a la actividad laboral

El Gobierno, mediante el Real Decreto-Ley 2/2008 de fecha 21 de abril, publicado en el B.O.E. del día 22, ha establecido una serie de medidas de carácter económico, social y fiscal, con objeto de paliar la desaceleración económica e impulsar la actividad económica de las empresas. A continuación, reseñamos, de manera esquemática, las medidas carácter social adoptadas.

Medidas de orientación, formación profesional e inserción laboral

Se autoriza al Gobierno a la aprobación de un Plan extraordinario de medidas de orientación, formación profesional e inserción laboral destinado a incrementar la contratación laboral y el reforzamiento de la estabilidad profesional tanto de las personas desempleadas como de las expuestas a su exclusión del mercado laboral.

Dicho Plan será objeto de aplicación en todo el territorio del Estado y su gestión se realizará por las Comunidades Autónomas con competencias estatutariamente asumidas en el ámbito del trabajo, el empleo y la formación y por el Servicio Público de Empleo Estatal.

Además de las medidas de orientación, formación e inserción ya vigentes y que se integrarán y reforzarán en el Plan, este, asimismo, contemplará las siguientes subvenciones:

Subvenciones durante el proceso de búsqueda de empleo.

Los trabajadores desempleados vinculados a dicho Plan, que participen en acciones de orientación que reúnan los requisitos establecidos, podrán recibir, durante el tiempo que permanezcan incluidos en dichas acciones, una subvención de 350 euros por mes, o parte proporcional por periodos inferiores, durante un período máximo de tres meses.

Estas acciones se desarrollarán a través de grupos específicos de búsqueda de empleo, como parte de su itinerario personalizado de inserción, que en todo caso deberán ser tutorizadas por orientadores profesionales, y requerirán una especial dedicación para su presentación a ofertas de empleo y otras actuaciones que determinen los orientadores. El período de tres meses se computará de forma continuada desde el inicio de la primera acción de orientación.

Estas ayudas se dirigirán prioritariamente a los trabajadores con graves problemas de empleabilidad, con el objetivo de lograr, de esta manera, su reinserción en el mercado de trabajo. Serán requisitos necesarios que el trabajador no sea beneficiario de prestaciones y que carezca de rentas superiores al IPREM mensual.

Subvenciones para facilitar la movilidad geográfica.

Estas subvenciones tienen por objeto facilitar la contratación estable de los trabajadores desempleados, objeto del mencionado Plan y sujetos a un itinerario personalizado de inserción,



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

cuando esta contratación implique desplazamientos y traslado de residencia dentro del territorio español.

Serán beneficiarios de estas subvenciones los trabajadores desempleados cuya contratación implique movilidad geográfica, considerándose que existe movilidad geográfica cuando concurren las siguientes circunstancias:

- a) Que, como consecuencia de la contratación, se produzca un traslado efectivo de la residencia habitual del trabajador.
- b) Que la localidad de destino donde se ubique el puesto de trabajo se encuentre a más de 100 kilómetros de la localidad de origen, excepto cuando se trate de desplazamientos con destino u origen en Ceuta o Melilla o desplazamientos interinsulares, efectuados entre cualquiera de las islas de cada uno de los archipiélagos, en los que la distancia podrá ser inferior.
- c) Que la contratación sea mediante un contrato indefinido o temporal, con una duración efectiva del contrato igual o superior a seis meses.

Se podrán conceder las siguientes subvenciones:

- a) Gastos de desplazamiento: Cubrirán los gastos de desplazamiento del beneficiario, así como los de los familiares a su cargo que convivan con él, desde la localidad de origen a la del nuevo destino.

Cuando el desplazamiento se realice en línea regular de transporte público la cuantía máxima de la ayuda será el importe del billete o pasaje dentro de la tarifa correspondiente a la clase segunda, turista o equivalente.

Si se utiliza para el desplazamiento el vehículo particular la cuantía máxima de la ayuda será la cuantía establecida al efecto en las Administraciones Públicas como indemnización por uso de vehículo particular, a la que se añadirá el importe de los peajes que se justifiquen.

En todo caso, estas subvenciones no podrán superar la cuantía de 4 veces el Indicador Público de Renta de Efectos Múltiples (IPREM) mensual vigente.

- b) Gastos de transporte de mobiliario y enseres: Por el traslado de mobiliario y enseres del trabajador, así como los de los familiares a su cargo que convivan con él, desde la localidad de origen a la del nuevo destino la cuantía de la ayuda será la del coste de dicho traslado, hasta un máximo de 4 veces el IPREM mensual vigente.
- c) Gastos de alojamiento: Se cubrirán los gastos generados durante los doce primeros meses de vigencia del contrato por el alojamiento, incluyendo el alquiler o adquisición de vivienda u otros gastos de hospedaje, del beneficiario y de los familiares a su cargo que convivan con él, en la localidad de nuevo destino. La cuantía máxima de la ayuda será de diez veces el IPREM mensual vigente.
- d) Gastos de guardería y de atención a personas dependientes: Asumirá los gastos generados por asistencia a guarderías u otros centros, durante el primer ciclo de educación infantil, de los hijos del beneficiario que dependan económicamente del mismo o por atención de las personas dependientes a su cargo, durante los doce primeros meses de vigencia del contrato. La cuantía máxima de la ayuda será de 4 veces el IPREM mensual vigente.

Para los amantes del riesgo en la construcción existen muchas ofertas



Para todos los demás...



Nuestro grupo lleva 150 años siendo especialista en seguros para el sector de la construcción, con el rigor, la solvencia y la confianza que le ofrecen nuestros más de 300 profesionales en España. No corra más riesgos de los necesarios.

Especialista en seguros
para el sector de la construcción

SEGURO DECENAL Y GARANTÍA TRIENAL · SEGURO DE CONSTRUCCIÓN · SEGUROS DE RESPONSABILIDAD CIVIL
FIANZAS ANTE LA ADMINISTRACIÓN · SEGURO DE AFIANZAMIENTO DE CANTIDADES ANTICIPADAS · D&O CONSTRUCCIÓN

Nuevas disposiciones del Gobierno para fomentar el crecimiento de la economía

Deducción puntual en las retenciones del I.R.P.F. Se aplicará una reducción lineal de 400 euros a los contribuyentes que perciben rentas del trabajo, asalariados y pensionistas, y a quienes obtengan rendimientos de actividades económicas.

Esta reducción se aplicará en las nóminas de junio, mes en el que las retenciones serán de 200 euros menos, mientras que el resto, hasta los 400 euros, se prorrateará en los restantes meses del año a razón de 33 euros mensuales.

Las personas que anualmente tienen que pagar menos de 400 euros en el IRPF por ser sus ingresos netos anuales inferiores a 12.000 euros, no tendrán que pagar IRPF.

Deducción en los pagos fraccionados de los trabajadores autónomos. En cuanto a los trabajadores autónomos, aquellos que tengan que efectuar pagos fraccionados, podrán beneficiarse de la deducción a partir de junio de forma fraccionada y los que no estén obligados, la deducción se les aplicará cuando presente la declaración del I.R.P.F.

Rehabilitación de edificios. Se considerarán obras de rehabilitación de un edificio aquellas cuyo coste supere el 25 por 100 del precio de compra, sin incluir, como hasta ahora, el precio del suelo. De esta manera se amplía el número de obras que se beneficiarán de la posibilidad de recuperar el I.V.A. soportado, o el Impuesto General Indirecto Canario, pretendiéndose con esta medida estimular la actividad de la construcción.

Pago fraccionado de las empresas. Con la pretensión de darles mayor liquidez, se prorroga hasta el 5 de mayo el plazo para el primer pago fraccionado.

Para su cálculo se podrá elegir por dos opciones:

- Utilizar como base de cálculo el pago fraccionado la cuota del periodo impositivo anterior declarado.
- Utilizar la parte de la base imponible obtenida en los tres, nueve y once primeros meses del año 2008, sin que se tengan en cuenta los efectos de los ajustes derivados de la implantación del nuevo PGC.

La alternativa por la que se opte será aplicable a todos los pagos fraccionados que deban realizarse a cuenta de la liquidación del ejercicio 2008.

El ejercicio de la opción se realizará con la presentación de la autoliquidación correspondiente al primer pago fraccionado del ejercicio.

En el modelo 202 no está prevista la presentación telemática cuando la cuota a ingresar es cero y, por razones técnicas, es imposible implementar la modificación en la aplicación informática para este primer pago fraccionado.

En consecuencia, para el ejercicio de la opción a que antes se ha hecho referencia, en los casos en que la cuota sea cero, deberá presentarse el modelo 202 en papel.



Ayuda a las familias con hipotecas. Se eliminan los gastos fiscales y se promoverán urgentemente los acuerdos y las medidas oportunas para eliminar también los gastos registrales y notariales de ampliación del plazo de amortización de las hipotecas, a partir de mayo y con una vigencia de dos años.

¿Estás seguro de a quién confías tu seguridad?

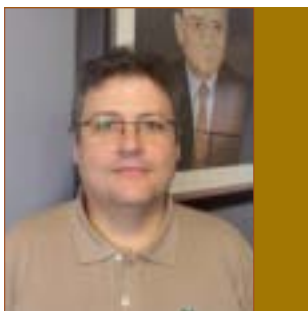
CONFIÁ LA SEGURIDAD DE TU EDIFICIO A LOS AUTÉNTICOS PROFESIONALES

Mutua de Propietarios

LA ASEGURADORA MÁS ANTIGUA DE ESPAÑA
SOMOS ESPECIALISTAS EN ASEGURAR EDIFICIOS Y HOGARES

Tel. 93 487 30 20 - Fax 93 272 03 35
www.mutua.deproprietarios.es

PARADIGMAS



LUCIO ITURGOYEN

Dr. Ingeniero Industrial. MBA
Director General de
PREMORSA

Lo más fácil es decir no a las nuevas ideas, ya que siempre conllevarán algún cambio, y siempre nos resistimos al cambio. ¿Qué nos hace resistir al cambio?: nuestros paradigmas.

El significado de paradigma es modelo o patrón. Otra definición de paradigma es que son reglas o reglamentos que nos marcan límites y nos explican como resolver problemas dentro de esos límites. Pongamos un ejemplo.

A finales del siglo XIX, la física era una disciplina basada en la mecánica de Newton, muy trabajada y que parecía ultimar sus detalles. En 1900 Lord Kelvin dijo: "No queda nada por ser descubierto en el campo de la física actualmente. Todo lo que falta son medidas más y más precisas". Cinco años después Albert Einstein publicó su trabajo sobre la relatividad, esto invalidaba la mecánica de Newton, provocando el cambio paradigmático científico más importante del siglo XX. Esto no significa que la mecánica de Newton no sea válida como una buena aproximación y que nos solucione los problemas físicos dentro de los límites de un rango de velocidades lentas comparadas con la de la luz. Esta revolución científica (cambio paradigmático) permitió abrir nuevos caminos y expandir nuevas ideas dentro de la física impensables hasta ese momento: física cuántica, energía nuclear, ...*

En el mundo del día a día, lo más sencillo es coger los datos, elaborarlos y adaptarlos a nuestros paradigmas. Este efecto se puede extrapolar al mundo empresarial, es este efecto el que hace que las empresas no evolucionen ya que nos vemos cegados por nuestros paradigmas.

Los paradigmas nos impiden proponer nuevas ideas y anticipar exitosamente el futuro. Para poder afrontar un cambio de paradigma, primero debemos reconocerlo. Dentro del sector del prefabricado de hormigón y de la construcción, yo he visto y reconocido diversos paradigmas.

INNOVACIÓN

La innovación se presenta de diversas formas, desde pequeños cambios de producto y mejoras en los servicios (Kaizen o mejora continua) o nuevos y revolucionarios productos (I+D+i). El paradigma mayoritario entre los prefabricadores de hormigón y los usuarios es que no hay nada que innovar.

En estos momentos, en el sector de la construcción, ha habido un cambio paradigmático con la publicación del nuevo CTE.

En el apartado conservador, podemos cumplir los nuevos límites adaptando los productos actuales sumando propiedades (porque en el sector todo está inventado). O posicionarse de manera innovadora y mejorar los productos actuales para obtener mejores propiedades, sacar nuevos productos y definir nuevas soluciones constructivas que puedan cumplir el nuevo paradigma a un coste inferior y ganando superficie constructiva.

Es el caso de las soluciones constructivas dBlok, que han unido la mejora de un producto existente (GEROblok) y las excelentes propiedades de un nuevo producto (Revestiblok) para poder cumplir las exigencias en el apartado de separación entre viviendas y medianeras de los documentos DB-SE (seguridad estructural), DB-SI (seguridad contra incendios), DB-HR (protección frente al ruido) y DB-HE (ahorro energético) a un coste

más competitivo que los sistemas ofrecidos por la industria cerámica, y lo más importante, con un paramento de una sola hoja y de 17 cm. de espesor.

En el sector de la construcción y en el prefabricado de hormigón queda mucho por innovar.

SINERGIAS

La 'sinergia' es la integración de elementos que da como resultado algo más grande que la simple suma de éstos, es decir, cuando dos o más elementos se unen sinérgicamente crean un resultado que aprovecha y maximiza las cualidades de cada uno de los elementos.

La sinergia, por lo tanto, tiene como pre-requisito la integración y ésta debe ser antecedida por la afinidad de las partes, pues la integración sólo es posible si existe afinidad. En consecuencia, el desarrollo de una sociedad puede ser medido en función de la sinergia existente. Las sociedades en crecimiento son altamente sinérgicas, pues si existe afinidad entre sus partes. El ingrediente fundamental de la sinergia es por lo tanto la afinidad y su contrapartida, el odio. Sinergia y entropía son por lo tanto opuestos, el primero unión de energía, el segundo: destrucción y disipación de energía. Vale definir en este punto la entropía como el grado de aleatoriedad de un sistema, lo cual determina su orden o estructura anárquica.

En el sector del prefabricado de hormigón la entropía es muy elevada. No hay integración. Cada uno "hace la guerra" por su cuenta, no se confía en los demás. En los momentos buenos, no se hacen inversiones sinérgicas en I+D+i, productivas comunes, ... pues pensamos que todo el campo es orégano. En los tiempos difíciles pensamos que lo mejor es ofrecer mejoras en precio incluso por debajo de coste, porque lo único importante es ganar mercado al precio que sea, cuando el mercado es el que es y no será mayor porque ofrezcamos solo competencia en precio. Es lo mismo vender 100 a 2 que 50 que 4, siempre que estemos bien situados, bien estructurados y tengamos sinergias con la competencia.

Hay muchas formulas para aprovechar sinergias entre empresas. Hace poco se ha creado una Agrupación de Interés Económico (AIE) denominada Prefabricados Acústicos de Hormigón. El objeto de la misma es el desarrollo de nuevos sistemas constructivos (globalizando y comunicando las estrategias de I+D+i y de marketing) que se adapten al nuevo paradigma del CTE. En la AIE hay empresas que son competencia, antiguos "enemigos", pero se han dado cuenta que la sinergia que pueden producir es tan grande, que hay que olvidarse de los viejos paradigmas.

En el prefabricado del hormigón está muy bien establecido el paradigma del egoísmo y del narcisismo.

Mi anterior trabajo de directivo era en un sector también muy duro y que nota enseguida los ciclos económicos, el sector del automóvil. En este sector hay paradigmas como en todos, pero los que hemos comentado en este artículo ya han desaparecido.

Los avances más importantes de los últimos tiempos en tecnología de alimentación en motores diesel (common rail) han sido el fruto de la colaboración de más de una empresa y han compartido sus resultados. El beneficio ha sido común.

Los últimos desarrollos en los que colaboré han sido también entre diferentes empresas:

- Fabricas comunes que trabajan en plataformas comunes sacando coches de diferentes marcas (TOYOTA y PSA)
 - Plataformas comunes desarrolladas de forma común por diferentes fabricantes (VW y Porsche; OPEL y NISSAN).
 - Motores desarrollados conjuntamente (BMW y PSA; FORD y PSA)
- porque aunando esfuerzos se minimizan los costes y se aprovechan las sinergias.



QUÈ ÉS EL R.E.A.?

REGISTRE D'EMPRESSES ACREDITADES

Eina de control de la subcontractació



GABRIEL ROJAS
Tècnic Superior en Prevenció
de Riscos Laborals

El dia 19 d'octubre de 2006 es publica al BOE la Llei 32/2006, de 18 d'octubre reguladora de la subcontractació a la construcció, per tal d'intentar reduir la sinistralitat laboral mitjançant un control exhaustiu de totes les empreses que pretenguin ser contractades o subcontractades per treballs en una obra de construcció.

La nostra societat, fins al moment, no ha estat capaç de reduir la sinistralitat aplicant polítiques d'integració de la prevenció a l'empresa i deixant en mans dels empresaris i treballadors la capacitat de concienciar-se de la importància de la formació en matèria de prevenció de riscos laborals.

Degut a aquesta manca d'integració de la prevenció en la gestió diària de l'empresa, sorgeix no només la Llei 32/2006, sinó també el seu reglament de desenvolupament, el Real Decret 1109/2007. En aquest Real Decret es desenvolupa una eina de control que farà possible portar un registre de totes les empreses que pretenguin ser contractades o subcontractades per treballs en una obra de construcció, i a més a més, obligar-les al compliment de les exigències legals establertes en matèria de formació en prevenció de riscos laborals.

Aquesta eina que farà possible dur a terme aquest control necessari de la subcontractació i la formació en prevenció de riscos laborals de tots els empresaris i treballadors, és el Registre

d'Empreses Acreditades. Registre obligatori per totes les empreses i al qual s'hauran d'inscriure abans del 26 d'agost de l'any en curs.

Aquest Registre d'Empreses Acreditades (REA), obligarà a les empreses a complir aquest requisit formal d'inscripció i per tant, serà una garantia dirigida a evitar la falta de control en la subcontractació.

Aquest Registre pretén:

- Regular la subcontractació al sector de la construcció.
- Evitar l'existència de falses empreses.
- Prevenir la falta de formació en matèria de Prevenció de Riscos Laborals.
- Millorar l'estabilitat i el treball en les obres de construcció.



Podem veure clarament, que aquest registre pretén establir un sistema de control que ajudi a reduir els índex de sinistralitat mitjançant l'eliminació del mercat d'aquelles empreses que no entenguin la prevenció i concretament, la formació en matèria de riscos laborals, com una eina necessària i primordial pel correcte desenvolupament de la feina.

La formació i la integració de la prevenció en l'empresa són elements bàsics i així s'ha d'entendre per la direcció i per la resta d'integrants de l'empresa.

Esperem que la creació d'aquest Registre d'Empreses Acreditades sigui una eina eficaç per la integració de la prevenció en la gestió diària de l'empresa, pel control de la creació d'empreses fantasmes o purament intermediàries i per la reducció de la sinistralitat. Esperem que la famosa cultura i consciència preventiva aflori en el pensament de l'empresari i del treballador, i que no es limiti aquest registre a un pur tràmit administratiu d'inscripció.


cambraReus

l'has de conèixer

• SERVEIS A DISPOSICIÓN DE LES EMPRESES • FORMACIÓ • COMERÇ, TURISME I SERVEIS

• CREACIÓ DE NOVES EMPRESES • COMERÇ EXTERIOR • INDÚSTRIA, INNOVACIÓ I MEDI AMBIENT

• OFICINA DE GESTIÓ EMPRESARIAL

C. de Bòria, 2
43201 Reus
Tel. 902 338 080 / Fax: 977 315 810
www.cambraReus.org

¿DERECHO A UNA VIVIENDA DIGNA? LA CRISIS INMOBILIARIA E HIPOTECARIA EN ESPAÑA



SERGIO NASARRE AZNAR
Professor Derecho Civil
Universitat Rovira i Virgili

Es obligatorio comenzar señalando que el art. 47 Constitución Española (CE) sanciona el derecho a una vivienda digna. También debe señalarse que no es un derecho fundamental sino un principio programático que debe guiar la actuación del legislador y de los poderes públicos, a diferencia de lo que es en Francia, donde sí puede reclamarse, por parte de los más necesitados, una vivienda a la Administración Pública desde la Ley de 5-3-2007.

Dada la situación actual del mercado inmobiliario e hipotecario en España, no parece que el legislador esté cumpliendo completamente con su obligación de favorecer un marco legislativo adecuado para la promoción y el desarrollo adecuado de la vivienda: el índice de vivienda en alquiler más bajo de Europa + numerosas viviendas desocupadas + créditos hipotecarios a muy largo plazo con altas cuotas para los nuevos propietarios. La actual crisis hipotecaria e inmobiliaria no ha hecho más que evidenciar que la economía española no puede sostenerse únicamente de la construcción y el crédito hipotecario, más cuando ambos se han movido en un contexto legislativo, vamos a decir, laxo.

Las carencias más importantes pueden resumirse en: un marco legislativo inadecuado para la vivienda en alquiler y un deficiente marco legislativo para el mercado hipotecario. Ello se ha concretado en la actual crisis de liquidez, crisis hipotecaria y crisis inmobiliaria, que nos afecta a todos con consecuencias impredecibles.

Las sub-prime, la vivienda en alquiler en España y el mercado inmobiliario

Durante los 10 ó 12 últimos años, de todos es conocido que la masiva y fácil concesión de préstamos hipotecarios ha ayudado a un aumento desorbitado de la construcción (mucha más vivienda construida que la realmente necesaria por año, lo que revela especulación) y a una consiguiente subida artificial de precios de la vivienda. Todo ello acabó abruptamente el verano de 2007, momento en el cual la población descubrió el concepto sub-prime.

Las sub-prime (hipotecas de peor calidad -más riesgo- que las estándar) existen en cualquier contexto o país; también en España. En lo único en lo que están de acuerdo los comentaristas especializados internacionales es en que las hipotecas sub-prime son todas aquellas de mala calidad, es decir, que representen un riesgo de impago para la entidad de crédito prestamista más alto que el habitual por las condiciones del inmueble o del tomador del préstamo.

Desde mi punto de vista, la Ley del Mercado Hipotecario 1981 (LMH) fue la que marcó un límite muy claro entre lo que se consideraban “buenas hipotecas”, es decir, las que ofrecen suficiente garantía para negociar con ellas en el mercado de operaciones pasivas, y aquéllas que no. En concreto, el art. 5 LMH señalaba, antes de la reciente reforma de la Ley 41/2007, 7 diciembre que, como ya hemos dicho en varias ocasiones, ha llegado tarde (más allá del boom hipotecario y de su crash veraniego) y mal (instrumentos cuestionados en Europa, como las hipotecas inversas; retoques insuficientes e incluso negativos en los valores hipotecarios; legalización de tying practices que restringen la movilidad de los deudores hipotecarios, prohibidas, por cierto, por el Libro Blanco de la Comisión Europea de diciembre de 2007), cuáles eran los requi-

sitos para una “hipoteca negociable”, es decir, los requisitos de una “buena y segura hipoteca”:

- a) Debía ser una hipoteca inmobiliaria constituida con rango de primera sobre el pleno dominio de la totalidad de la finca.
- b) El préstamo garantizado con esta hipoteca no podía exceder del 70% del valor de tasación del bien hipotecado, pudiendo alcanzar el 80% en casos de construcción, rehabilitación o adquisición de viviendas.

Por lo tanto, cualquier crédito hipotecario que implicase segundas o posteriores hipotecas, o aquél que superara el 70% o el 80% LTV (loan-to-value ratio, es decir, el valor del préstamo hipotecario en relación al valor de la finca dada en garantía) se consideraba no apto para poder ser negociado (“movilizado”) mediante cédulas hipotecarias y bonos de titulización hipotecaria (movilizados mediante las denominadas “participaciones hipotecarias”) porque se consideraba demasiado arriesgado (de impago) tanto para la entidad de crédito (cédulas) como para los inversores en bonos de titulización. Es decir, para asegurar la calidad de las emisiones de valores se pusieron estos dos requisitos, de manera que los créditos hipotecarios que no los cumplan son de “mala calidad” y no negociables mediante valores hipotecarios “estándar” (los recogidos y protegidos en la LMH).

A ello hay que comentar:

- a) Que el legislador español autorizó la emisión de valores hipotecarios “de mala calidad” en Ley 44/2002, “contaminando” al mercado de operaciones pasivas y a sus inversores en plena cuesta de subida del crédito hipotecario (posiblemente previendo el número de “malas hipotecas” que se iban a conceder en los próximos años y a las que debía dárseles salida). Tal refinanciación de “malas hipotecas” se ha venido realizando, desde entonces, mediante las denominadas “certificados de transmisión de hipotecas” incorporadas en Fondos de Titulización de Activos. Su denominación, como ya habíamos anunciado en un artículo de entonces, y su incorporación en FTAs ha podido confundir a muchos inversores, especialmente cuando se han mezclado con participaciones hipotecarias.
- b) Que no solamente aquellos créditos hipotecarios que no cumplan los requisitos del art. 5 LMH son de mala calidad. También aquellos que, en base a condiciones meramente contractuales del préstamo, no mirasen adecuadamente la “calidad” del prestatario y no le adecuasen el producto hipotecario a su medida, sin adoptar tipos de interés y plazos de amortización ajustados.
- c) Que muchas entidades de crédito ofrecieron durante muchos años abiertamente, incluso por internet (fácilmente se puede googlear esta afirmación), rebasar las ratios del art. 5 LMH hasta cuotas del 100% y más allá. De manera que, a pesar del oscurantismo de cifras de las entidades de crédito y también sobre sus posibles problemas de liquidez por no haber emitido adecuadamente valores hipotecarios, es presumible que existan muchas más hipotecas sub-prime en el mercado de las que parece.
- d) Que muchas entidades de crédito “compadrearón” con tasadoras o crearon sus propias tasadoras “más amigables y laxas”, pervirtiendo el valor real de los inmuebles. La Ley 41/2007 pone medidas tarde, cuando el negocio ya está hecho (a nadie le conviene ahora tasar con demasiada alegría un inmueble). Veremos como se desarrollarán ahora las posibles responsabilidades civiles.
- e) Que el “repackaging” incontrolado de muchos chiringuitos hipotecarios –algo inaudito en otros países europeos- ha sido perjudicial, facilitando la creación de hipotecas sub-prime para sectores de población que, en su momento, estiraron más el brazo que la manga, fomentado por una deficiente inversión en educación de consumidores y usuarios y también por la falta de alternativa real en el mercado inmobiliario (escasa oferta de vivienda en alquiler y muchas veces de mala calidad y a alto precio).

Sobre los riesgos que todo ello provoca:

- que los créditos garantizados con hipotecas sub-prime tienen una alta probabilidad de impago, tanto por la alta deuda que están garantizando como por el patrón estándar de los tomadores de dichas hipotecas.
- que las fincas "sobretasadas" no están garantizando verdaderamente los préstamos concedidos y, en consecuencia, en caso de impago, el banco ejecutaría no sólo la finca sino que embargaría el patrimonio personal del deudor.
- que los valores hipotecarios respaldados con estas "hipotecas pobres" están en más alto riesgo de impago del que los inversores podrían prever a causa de las tasaciones defectuosas.
- que medidas como declararse en concurso voluntario en base a la Ley Concursal 2003 puede salir muy caro, aunque puede forzar al banco a negociar. En principio a los bancos no les gusta quedarse con las fincas sino que prefieren que los deudores sigan pagando, para así sostener su mercado de operaciones pasivas; unas ejecuciones hipotecarias masivas podrían ser desastrosas para el sistema financiero.

Responsables de todo ello: un mal legislador, una falta de formación de los consumidores, una irresponsabilidad de las entidades de crédito y de las tasadoras, una ausencia de alternativa digna a la vivienda en propiedad; entre otras.



Y bien, nos centramos en esta última idea. En definitiva, lo que hace tan prolíficas (las cifras son que actualmente casi un 30% de los créditos hipotecarios en circulación en nuestro país han superado el 80% LTV) a las hipotecas sub-prime son dos cosas:

1. Que como tienen tanto riesgo de impago, quien las concede pueda quitarse fácilmente ese riesgo de encima (mediante la titulización, esencialmente; esto es lo que ha sucedido masivamente en Estados Unidos y esto es lo que ha sucedido en España desde 2002 al autorizarse por primera vez los certificados de transmisión de hipotecas).
2. Que no existe una alternativa para aquellas personas que necesitan acceder a una vivienda y que, por su trabajo, su estabilidad, sus características y necesidades personales, sus preferencias, sus preferirían acceder a una vivienda en alquiler pero no pueden.

Y ¿por qué no pueden? Tradicionalmente no sólo la banca, sino también los demás operadores del mercado inmobiliario e, incluso, los poderes públicos han insistido en decir, sin base probatoria suficientemente consistente, a mi entender, que "los españoles tradicionalmente preferimos la vivienda en propiedad". Para poder "preferir" hace falta tener una alternativa, que actualmente no existe: España tiene las tasas de vivienda alquilada más bajas de Europa entre un 6% y un 8% del total de vivienda ocupada, disputándonos este "reputado" sitio con Portugal, Irlanda o Grecia. Por contra, países "tan poco solventes" como Alemania o los países nórdicos tienen tasas de alquiler que se aproximan al 50%. Si la oferta de vivienda en alquiler es tan baja se debe, a mi juicio, a diversos motivos:

- a) Legislación de arrendamientos urbanos heredera de una legislación post-guerra civil muy proteccionista con el arrendatario y en la que la vivienda construida escaseaba (lo que actualmente no sucede: como se ha dicho, en los últimos años se ha construido mucho más de lo que se necesita y la vivienda vacía abunda). Para que pueda existir una adecuada oferta de vivienda en alquiler los propietarios deben tener incentivos para alquilar, con adecuadas garantías (los largos pro-

cesos de desahucio de la Ley de Enjuiciamiento Civil tampoco ayudan). Sólo así habrá una oferta adecuada de viviendas en alquiler adecuada que moderaría los precios y crearía un auténtico mercado de alquiler (sería óptimo si se llegase al 15% o 20% de vivienda ocupada), sin necesidad de recurrir a las multas o la expropiación del usufructo de la última Ley de Vivienda de Cataluña de 28-12-2007.

- b) Mecanismos legales de incentivo del alquiler inexistentes. Parches como el cheque-arrendatario (con el riesgo de que en muchas ocasiones acabe en manos del propietario) o la de momento poco efectiva Agencia Pública de Alquiler (burocratización), dadas las cifras que anualmente ésta publica sobre número vivienda gestionada, todavía muy insuficiente para ser significativa.
- c) Creo que es necesario recurrir a instrumentos jurídicos que se han revelado muy eficientes en otros países para la promoción de una vivienda en alquiler de calidad y más numerosa (con la consiguiente moderación de precios):

- Los Real Estate Investment Trusts (REITs) que son algo parecido a los Fondos de Inversión Inmobiliaria (Ley 35/2003) pero adecuadamente regulados y estructurados en base a trusts que, gestionados privadamente, optimizan la calidad y el número de viviendas en propiedad.

Los REITs requieren comprender qué son los patrimonios fiduciarios (malentendidos siempre tanto por el legislador como por la jurisprudencia) y cómo pueden ayudar al mercado inmobiliario e hipotecario, entre otros.

- Figuras intermedias entre la propiedad y el alquiler, como los leaseholds del derecho anglo-americano. Los leaseholds son arrendamientos de muy larga duración (70, 100, 200 o más años), mucho más económicos que la vivienda en propiedad (freehold) pero que garantizan estabilidad al arrendatario (100 años dan para mucho) y que se comportan ante el Registro de la Propiedad como un auténtico derecho dominical (los leaseholds pueden abrir folio en el Registro de la Propiedad, pueden venderse e hipotecarse, etc.).

Estas medidas cuestan más tiempo y más esfuerzo de comprensión que los "cheques" pero a la larga dan mejores resultados al flexibilizar y optimizar el mercado inmobiliario, el hipotecario y, en definitiva, el acceso a la vivienda.

Un saneado mercado de vivienda en alquiler (mucha oferta y de calidad de viviendas dadas en alquiler, lo que abarataría las rentas debidas y mejoraría la calidad de vida de los inquilinos) haría a las hipotecas sub-prime mucho menos "necesarias" (es decir, mucho menos demandadas).

Las consecuencias de basar la economía en la construcción y en el contexto de una regulación deficiente: la actual crisis de liquidez, hipotecaria e inmobiliaria

Los expertos discuten de si la crisis actual se trata de una crisis de liquidez, una crisis hipotecaria o una crisis inmobiliaria. Creo que las tres.

Primero, sobre la crisis de liquidez, que ha provocado paralización de promociones y aumentos en los requisitos de los préstamos hipotecarios concedidos a particulares. Hace ya algunos años que los préstamos hipotecarios concedidos por las entidades de crédito españolas no se financian con los depósitos de los clientes (éstos son insuficientes para financiar los numerosos créditos hipotecarios concedidos hasta el momento, que ha coincidido con tasas muy bajas de ahorro familiar), lo que les ha obligado a emitir valores hipotecarios (esencialmente cédulas hipotecarias y bonos de titulización hipotecaria), colocando a España en el segundo emisor mayor en Europa de estos valores. Pero, a ¿qué precio?

Hace ya tiempo también (de hecho, prácticamente desde que la Ley del Mercado Hipotecario 1981 fue aprobada) que nuestros valores hipotecarios tienen importantes carencias legislativas que los hace menos competitivos, especialmente para grandes inversores internacionales, ahora "algo" más preocupados por la seguridad que ofrecen los valores que adquieren en lugar de confiar ciegamente en las agencias de rating, que por cierto

en su inmensa mayoría carecen de asesores jurídicos expertos en mercado hipotecario. Las últimas cifras de los spreads entre diferentes valores hipotecarios en Europa señalan que las cédulas hipotecarias españolas se están vendiendo entre 50 y 120 puntos básicos más caras que las Pfandbriefe alemanas, de manera que el coste de refinanciación de nuestras entidades de crédito es mucho más alto (y, en ocasiones, imposible para pequeñas entidades) que la de las alemanas (quien ahora se llevan la mayor parte de capital extranjero). Y gran parte de la culpa se lo lleva, para nuestras cédulas, lo incierto de su garantía en el art. 12 LMH (¿duda que arrastramos desde 1872!), la falta de un fiduciario que controle la calidad de los créditos que les dan cobertura, la inutilidad de un registro de créditos hipotecarios que debería haberse hecho de otra manera, la falta de control de todo el proceso (transparencia) por parte de los inversores, insuficiente normativa concursal que asegure su pago a pesar del concurso del emisor, etc., más cuando todo ello ya está resuelto en países de nuestro entorno, como Alemania, y cuando la Ley 41/2007 no se preocupa de nada de todo esto; y sobre los bonos de titulización hipotecaria, dicha norma no soluciona ninguno de los graves problemas que tienen: incertidumbre sobre la

“El mercado hipotecario español necesita una reforma en profundidad, más allá de lo que nos ofrece la Ley 41/2007, dado que esta norma, elaborada durante tres largos años, estaba pensada para una coyuntura de bonanza”

naturaleza de las participaciones hipotecarias (art. 15 LMH), incertidumbre de los fondos de titulización hipotecaria e incertidumbre en los derechos de los inversores; y mientras el legislador español nada quiere saber de todo ello. Importantes errores que nos están pasando factura.

Pues bien, ante este panorama las entidades emisoras españolas, durante todos estos años de necesidad de financiación especializada de capital extranjero (de hecho, los inversores internacionales tenían pocas alternativas donde invertir dada la importante crisis que han pasado la mayoría de países europeos destinatarios tradicionales de la inversión en los últimos años), han conseguido colocar nuestros valores sin apercebir suficientemente de la deficiente estructura jurídica que sustentan a las cédulas, a las participaciones y a los bonos de titulización hipotecaria, a lo que ha contribuido la imprecisa valoración que de ellos han realizado las agencias de rating, las cuales difícilmente realizan ponderaciones de riesgo atendiendo a la estructura jurídica de cada uno de los valores (normalmente sólo atienden a criterios financieros o económicos). Como muestra, un botón: durante todos estos años se han vendido unos valores denominados comercialmente como “cédulas cajas”, como si fueran “cédulas hipotecarias estructuradas” y nada tienen que ver las “cédulas cajas” con las cédulas hipotecarias (art. 12 LMH con protección de denominación en el art. 43.1 RD 685/1982), especialmente en la débil garantía que tienen las primeras respecto de las segundas (que dentro de lo que tenemos en España, siguen siendo los valores más seguros) y, en consecuencia, deberían conllevar mucho más riesgo (por lo tanto mucho más caras de colocar a los inversores), a pesar de la valoración de riesgo ad hoc realizado por el

Banco de España; las “cédulas cajas” son, en realidad, bonos de titulización de activos (regulados por el RD 926/1998), con una estructura mucho más débil y garantías, decimos, peores que las cédulas, pero que comercialmente se “disfrazaron” de “cédulas cajas”, ¿para parecerse quizás a las cédulas hipotecarias y poderlas vender más baratas al ofrecer aparentemente menos riesgo?...

Y por eso, ahora no es de extrañar que cuando nuestros emisores pretenden vender “papel español” en Europa (es decir, valores hipotecarios para financiar a las entidades de crédito), sea difícil encontrar comprador, no sólo por la coyuntura de crisis y estancamiento de precios de inmuebles, sino porque nuestros emisores son incapaces (porque, la verdad, es imposible) de convencer a los inversores internacionales con argumentos jurídicos de la fortaleza de nuestros valores hipotecarios, los que la Ley 41/2007 ha hecho un flaco favor. Estamos ante un panorama de “tierra quemada” para captar inversores. Debería realizarse una importante y concienzuda reforma de sus garantías y naturaleza jurídica en base a modelos comparados más seguros y, sobre todo, más transparentes.

Y vemos, pues, como de la crisis de liquidez pasamos a la crisis financiera y viceversa: si por ofrecer deficientes productos hipotecarios de pasivo nuestras entidades de crédito (las mismas que mediante la Asociación Hipotecaria Española rechazan la creación de un mercado hipotecario europeo por considerar que no hace falta) les cuesta más vender sus valores al extranjero, les cuesta más seguir concediéndonos préstamos hipotecarios. Y si hay menos préstamos hipotecarios (o más caros...) para particulares y promotores, ya tenemos la crisis inmobiliaria... Y aquí es donde estamos: la crisis de los valores hipotecarios, lleva a una crisis de liquidez y ésta afecta al mercado inmobiliario.

Y el futuro...

Por lo que se ha dicho hasta aquí, el mercado hipotecario español necesita una reforma en profundidad, más allá de lo que nos ofrece la Ley 41/2007, dado que esta norma, elaborada durante tres largos años, estaba pensada para una coyuntura de bonanza y, además, en algunos puntos es contraria al Libro Blanco de la Comisión Europea sobre el crédito hipotecario de diciembre de 2007. Tal reforma debería versar sobre: mejoramiento y flexibilización del mercado de vivienda en alquiler, profesionalización del mismo (REITs) e introducción de figuras intermedias entre la propiedad y el alquiler; también sobre la naturaleza de la garantía de los valores hipotecarios y los patrimonios fiduciarios al tiempo que determinar los derechos de los inversores; replantearse la necesidad de hablar en términos de mercado hipotecario europeo (concepto de Eurohipoteca, que da la máxima flexibilidad para el acreedor y la máxima flexibilidad al deudor hipotecario y es completamente acorde con el Libro Blanco 2007; ver www.eurohypothec.com), evitando prácticas que aten a los deudores a las entidades de crédito. Es decir, a los necesitados de vivienda debe dárseles una buena alternativa a una “hipoteca vitalicia” para adquirir una vivienda en propiedad (para luego, además, poderse despatrimonializar con la “nueva” hipoteca inversa...): un saneado mercado de vivienda en alquiler; y a los inversores en valores hipotecarios (en definitiva, quienes pagan las hipotecas a nuestras entidades de crédito) debe dárseles más transparencia en las garantías y rendimientos que obtienen.

Todas estas medidas necesitan mucho estudio y reflexión; son medidas estructurales que, a veces, deben ser compaginadas con la normativa civil e hipotecaria (piénsese en los patrimonios fiduciarios, por ejemplo). Una legislación inmobiliaria e hipotecaria más transparente es la piedra de toque de una sana recuperación de nuestro mercado inmobiliario e hipotecario.

OFERTA PROMOCIONAL PARA SUBSCRIPTORES REVISTA ESTRUCTURA

“ EXECUTIVE CORPORATE FITNESS & SPORTS TRAININGPROGRAM AREAS”:

1. Programa entrenamiento con asesor personal de fitness.
2. Practica y aprendizaje monitorizado con instructor de deportes de raqueta.
3. Practica y aprendizaje de actividades outdoor (Catamarán; Windsurf; Kayac; Beach running).
4. Chill out & healthy & energetic lunch (dieta nutricional confortable, saludable y energética personalizada).

Información detallada contactar directamente con el Director de Fitness el Sr. Blai Pastor del SPORTS & WELLNESS BEACH CLUB EURO LLEVANT, (Cami mas de Clariana, 6.Vilafortuny (Cambrils) / fitness@clubeurollevant.com / 977 38 35 63



Nou Audi A4. Un automòbil com mai se n'ha creat cap abans.

Arribar on mai no s'ha arribat abans exigeix fer les coses d'una manera diferent. Només així s'ha pogut crear el nou Audi A4. Un automòbil que permet gaudir de la conducció d'una manera veritablement nova. Nova, perquè gràcies a la incorporació de tecnologies tan avançades com l'Audi drive select, la direcció dinàmica o els amortidors regulables, pot variar el seu comportament adaptant-se a les necessitats del seu conductor. Nova, perquè és més esportiu i confortable que mai, més ampli i poderós, amb una potent gamma de motors FSI i TDI extremadament eficients i respectuosos amb el medi ambient. Nova, perquè és molt més que un nou automòbil. És una manera d'entendre la conducció com mai no havia existit abans.

Automoción Marvi
P^a Sunyer, 38
43202 Reus
Tel. 977 32 64 45

