

estructura

REVISTA BIMESTRAL DE LA CONSTRUCCIÓ I LA PROMOCIÓ

núm.5
març-abril 2008

El *boom* de la energía fotovoltaica

Tarragona está considerada una de las mejores zonas para su explotación

Ya hay 12 empresas especializadas en nuestras comarcas



Josep Poblet

'El Consorci del Camp cometió el error de nacer demasiado grande y con demasiadas instituciones' p8

EMPRESAS CON HISTORIA

Premorsa: La familia, clave del éxito. p17

Dragados abre una delegación en Tarragona. p13

Jornada Monogràfica sobre l'Habitatge. p13

PREFABRICADOS DE HORMIGÓN

Ctra. Reus-Salou Km. 3 (C-14) - 43205 REUS (Tarragona)

Tel.: 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)

Tel.: 977 707 300 / Fax: 977 708 056 - www.premorsa.es - delta@premorsa.es

Tel. 977 707 300

SUMARI

4

EN PORTADA

El auge de la energía fotovoltaica

8

LA ENTREVISTA

Josep Poblet

Presidente de la Diputación de Tarragona



12

ACTUALIDAD

Francesc Baltasar: 'Hi ha sòl suficient per a construir 121.470 habitatges'

Reus posa en marxa la seva Àrea Residencial Estratègica

13

Més de 160 persones participen a la XI Jornada Monogràfica sobre l'Habitatge

Dragados inaugura nueva sede en Tarragona

14

Los inmigrantes adquirieron el 17% de los inmuebles a la venta en 2007

15

El 7% de los españoles quiere comprar una vivienda

16

Hacienda centrará sus investigaciones en los billetes de 500 euros y las operaciones inmobiliarias

17

EMPRESAS CON HISTORIA

Premorsa

18

LEGISLACIÓN-NOVEDADES FISCALES

Ley de medidas en materia de seguridad social

Bonificaciones en seguridad social para el año 2008

Incidencia de la reforma contable en el impuesto sobre beneficios

Deducción en el IRPF para los arrendamientos de vivienda por jóvenes

22

OPINIÓ

¿Cómo invertir con éxito en el mercado inmobiliario?, por **Gonzalo Bernardos**

23

LA NOTA

'Salamanca Class': Pisos de la promoción más cara de España se venden a precio de obra, por **Fátima Martín**

editorial

Imaginació i esforç

Deiem en una editorial passada que pel sector no ha arribat el moment d'arrugar-se, de fer-se enrere davant el futur immediat que presumiblement no podem declarar com a optimista. Algun promotor ens aconsella que no siguem durs amb el sector i no donem masses notícies negatives en un futur. Naturalment entenem aquest tipus de peticions, com les que també ens dicta el sentit comú de no amagar la realitat. Des d'aquesta modesta plataforma intentem ajudar al sector, posant damunt del paper aquells assumptes que li interessin i també els que els inquieten; i les novetats legislatives que puguin afectar-los.

Estem convençuts de que la manera de sortir del forat, quan els vents no van tant a favor, es posar més imaginació i esforç. Ja sabem que alguns ho estan posant en marxa, buscant alternatives, entrant en negocis del propi sector que no havien contemplat amb anterioritat, diversificant, associant-se inclús. I és precisament en aquestes situacions quan s'observa la qualitat de l'empresari; queixar-se no condueix a cap lloc.

No hem d'obviar tampoc les conseqüències positives que té una recessió pel propi sector; primer perquè obliga a tots a ser més competitiu i creatiu, segon perquè en el camí quedaran algunes empreses que van entrar com un al·luvió en un negoci que no era el seu, simplement amb finalitats més especulatives que empresarials. En fi, que el sector es clarificarà, i com sol dir-se, allà on hi ha crisi neixen oportunitats.

Naturalment hi ha aspectes que no depenen d'un mateix, i aquí si que hem de ser perseverants en les nostres reclamacions; en el paper de les administracions i dels polítics que ens representen. Hem de buscar sempre una major implicació amb les nostres demandes i una major lògica en les seves actuacions. I en això, com en l'anterior, hem de ser igualment constants. ●

estructura

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

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

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

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

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

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

La provincia de Tarragona se apunta al 'boom' de la energía solar



El auge en la instalación de placas solares se debe especialmente a las nuevas normativas.

ESTRUCTURA

JOAN MORALES

En la era de las energías renovables, la solar ha vivido y está viviendo durante los últimos tres o cuatro años un auténtico 'boom', del que tampoco se ha escapado la provincia de Tarragona. Sirva como ejemplo que de las tres empresas que se dedicaban a la energía solar hace tres años en el Camp de Tarragona y Terres de l'Ebre, actualmente se ha pasado a una docena. El código técnico que entró en vigor en julio de 2006, en el caso de la energía solar térmica, y el Real Decreto 436/2004, en el de la fotovoltaica, han tenido la culpa.

Cada vez más se está convirtiendo en habitual ver placas solares térmicas en la azotea de cualquier edificio o instalación municipal o placas solares fotovoltaicas en inmensas extensiones de terreno, en lo que se conoce como huertas solares. Y es que este tipo de energía renovable ha experimentado un 'boom' durante los últimos años que la ha disparado hasta unas cifras realmente espectaculares, también en la provincia de Tarragona.

Las que realmente están notando este 'boom' de la energía solar son las empre-

sas dedicadas a su instalación. Por ejemplo, **Enalcat**, una empresa con sede en Reus dedicada a la implantación de equipos de confort domésticos basados en la utilización de fuentes de energía renovables y sus aplicaciones prácticas, ha multiplicado por 100 la potencia convertida en electricidad a través de la energía solar fotovoltaicas, pasando de los 300 kilowatios de 2005 a los tres megawatios del año pasado. Por lo que se refiere a la energía solar térmica, el gerente de Enalcat, Gerard Pagès, explica que "empezaremos a notar el auténtico 'boom' a partir de este año, ya que el Código Técnico no entró en vigor hasta julio de 2006".

Para entender un poco mejor los motivos por los que la instalación de placas solares se ha disparado tanto en los últimos tiempos es interesante diferenciar entre las dos energías. La térmica, aquella que sólo sirve para calentar el agua a través de la energía acumulada en las placas solares, hace unos 20 años que se empezó a ver. Lo que ocurría es que, al no ser obligatoria su instalación, quedaba relegada a personas con una cierta cultura ecologista. El 90% de sus usuarios eran particulares que conseguían calentar el agua sanitaria o dar apoyo a las calefacciones de los hogares. No obstante,

al no existir una cultura de las energías renovables y ésta ser relativamente barata (en comparación con otros países europeos), la gente tampoco se preocupaba en exceso en instalarse estas placas solares térmicas.

El primer tirón de la energía solar térmica empezó a darse hace unos ocho años, cuando algunos ayuntamientos empezaron a obligar a los constructores a poner placas solares en los edificios de nueva construcción para poder darles licencia de obras. "En estos momentos fue cuando se empezó a mover el mercado", comenta Gerard Pagès, quien añade que "ya que empezaron a aparecer más empresas y nuevos distribuidores". Por ejemplo, los primeros ayuntamientos de la provincia de Tarragona que apostaron por la energía solar térmica fueron Cambrils y Torredembarra.

Térmica: Lo más fuerte está por llegar

Pero el auténtico 'boom' todavía está por llegar. El 1 de julio de 2006 entraba en vigor el nuevo Código Técnico de la Edificación, donde se ordena que toda nueva vivienda deberá generar entre el 30 y el 70% del agua caliente necesaria a través de la energía solar térmica. A pesar de que este código ya está en vigor, Pagès recuerda que "muchos promotores que iniciaron sus obras en

2007, sabiendo lo que se les venía, habían pedido la licencia antes de la entrada en vigor del código técnico, por lo que muchos edificios que se empezaron el año pasado no estaban obligados a instalar placas solares térmicas. En este sentido, en Enalcat “notamos el año pasado un aumento de petición de grandes presupuestos. Prácticamente el 70% de estos presupuestos fueron para grandes promociones, mientras que en 2006, el 95% fueron de instalaciones particulares pequeñas”. No hay que olvidar que este apartado del Código Técnico de la Edificación que obliga a instalar placas solares térmicas también ha contribuido en el encarecimiento del precio de los pisos, aproximadamente unos 2.500 euros por vivienda.

Desde el **Grupo Enernal**, también dedicado a las energías renovables y con sede en Cambrils, tienen claro que desde la entrada en vigor del nuevo Código Técnico de la Edificación, las solicitudes de instalación de sistemas solares térmicos son continuas a nivel de bloques de viviendas multifamiliares, principalmente. Al igual que Enalcat, fuentes de esta empresa han asegurado a ‘Estructura’ que “en muchos casos todavía están construyendo con licencias de obra aprobadas antes de la entrada en vigor de esta nueva normativa, por lo que se deberá notar un mayor aumento de la demanda de instalaciones gradualmente, a medida que

La radiación de Tarragona, entre las mejores de España

En la energía solar fotovoltaica, a parte de la radiación, es muy importante la temperatura ambiente del lugar donde están instaladas las placas. El motivo es que cuando esta temperatura pasa de los 35 grados centígrados, disminuye el rendimiento de las placas. En este sentido, la provincia de Tarragona está considerada una de las mejores zonas de España para la instalación de energía solar fotovoltaica porque la radiación es muy buena, pero no tiene el problema de las altas temperaturas como, por ejemplo, otras zonas como el sur de la península. La mejor zona de España es Navarra, ya que la temperatura favorece muchísimo y la radiación es muy buena, es decir que se dan las condiciones idóneas. De hecho, la Comunidad Foral de Navarra es la única autosuficiente en este sentido.

se vayan aprobado licencias con el nuevo Código Técnico”.

La crisis en el sector de la construcción

Desde Enarpal también apuntan otro dato interesante y es que “este aumento de la térmica ha coincidido con la crisis del sector de la construcción y también se empieza a notar a nivel de las instalaciones en dos sentidos. Por una parte, las constructoras, con el fin de ahorrar costes, contratan las instalaciones solares con los mismos instaladores que se ocupan de la fontanería y el gas y que ya están entrando también en el tema solar. Esto, obviamente, supone un perjuicio para las empresas especializadas en instalaciones solares y, en muchos casos, a la calidad de la instalación”.

Otro de los aspectos que se producen como consecuencia de la crisis del sector de la construcción, según Enarpal, es que “los pagos por parte de las constructoras son a plazos no inferiores a 90 o 120 días y con grandes dificultades para que cumplan con estas obligaciones contractuales. También nos causan un gran perjuicio de liquidez al tener que adelantar todo el coste nosotros”. Esto significa que, en muchas ocasiones, las empresas especializadas se ven obligadas a rechazar trabajos porque “algunas de estas instalaciones dejan de ser atractivas para nosotros como negocio y, en ocasiones, si la empresa constructora que quiere contratar no nos inspira confianza o no tiene una entidad mínima, rechazamos estos trabajos”.



ESTRUCTURAS CARVAJAL

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

Los **RECURSOS** (HUMANOS, MATERIALES) de calidad y eficacia **SE CUMPLEN** mediante nuestros servicios y productos.




C/Ansel, 22 - 43880 CAMBRILS (Tarragona)
 T: 977 36 27 95 - F: 977 36 89 98
 info@estructurascarvajal.com
www.estructurascarvajal.com

La energía solar térmica prevé un crecimiento espectacular en dos años

En el ámbito europeo, para el caso de la energía solar térmica, las previsiones de crecimiento son optimistas. Según el Libro Blanco de la Energía del INEGA, la previsión para Europa es alcanzar una producción de 4.000 ktep en el año 2010, frente a los 300 ktep de energía generados en 1995 (INEGA, 2002). En cuanto a superficie instalada en captadores térmicos en Europa, se disponía en el año 2000 de 10,4 millones de m², mientras que la previsión para 2010 es de 100 millones de m². A nivel nacional, en el año 2000 la superficie instalada de captadores solares térmicos llegaba a 405.600 m². En 2002 había ascendido a 527.200 m², mientras que las previsiones para 2010 son de unos 4,9 millones de m² (IDAE, 2004).

Fotovoltaica: El negocio de la electricidad

Por lo que respecta a la energía solar fotovoltaica, ésta tiene como objetivo generar electricidad. La instalación de este tipo de placas viene de mucho más lejos, aunque en un principio la electricidad que se generaba se usaba para autoconsumo. Hoy en día, esta modalidad sólo se utiliza allí donde no llega el suministro eléctrico, aunque estaríamos hablando tan sólo del 1% de este tipo de energía. Según datos del **Institut Català de l'Energia**, actualmente hay 856 instalaciones fotovoltaicas domésticas en toda Catalunya, que generan una potencia de 18,5 megawatios. Al ICAE también le consta que actualmente hay en servicio nueve parques solares de energía fotovoltaica en toda Catalunya, con una potencia total de 11,761 megawatios. Uno de estos está en Flix, donde se generan 7,92 megawatios. Por lo que respecta a los parques solares autorizados, en toda Catalunya hay 21 (con una potencia de 20,075 megawatios), entre los que hay cuatro en la provincia de Tarragona.

Teniendo en cuenta que algunos de los usuarios de este tipo de energía, aprovechaban la electricidad generada para venderla a la red, en el año 2004 el Gobierno Central aprobó un Real Decreto (436/2004) que se convertía en una especie de hoja de ruta.

Hasta ese momento, la gente que generaba electricidad a través de las placas fotovoltaicas no sabía el precio que tenía que cobrar, ni cómo ni cuándo se pagaba. A partir de este Real Decreto, las compañías eléctricas se comprometían a comprar la electricidad a ese productor durante un período de 25 años, a través de una facturación mensual y con un precio regulado por Ley.

Fue a mediados de 2004 cuando el mercado de la energía solar fotovoltaica se disparó. Gerard Pagès recuerda que "quisieron socializar la energía, que todo el mundo pudiese acceder a ella y ganarse un dinero".

A partir de este momento fue cuando las empresas de energías alternativas de la provincia de Tarragona notaron el auténtico despegue en producción de fotovoltaica. Por ejemplo, Enalcat pasó de los 300 kilowatios convertidos en 2005 a los tres megawatios del año pasado.

Llegado a este extremo, las grandes compañías eléctricas aparecieron en escena y quisieron acaparar el mercado. De esta manera, el año pasado se producía una revisión del Real Decreto (661/2007). Hasta entonces, la potencia que se podía conectar a la red por cliente era de 100 kilowatios. Con la revisión del Real Decreto, esta potencia se ampliaba hasta los 10 megawatios, es decir, 100 veces más. Fue aquí donde las grandes empresas entraron con las conocidas como 'huertas solares'. Pero, la Ley es cambiante y hoy en día ya se habla de una tercera revisión del Real Decreto que podía entrar en vigor el próximo mes de septiembre. En este caso, precisamente, se buscará limitar estos 'huertos solares' ya que, tal y como explica Gerard Pagès, "bajarán la

prima y potenciarán las instalaciones en cubiertas".

Respecto a la energía solar fotovoltaica, desde el Grupo Enerpal reconocen que "la demanda de este tipo de grandes instalaciones nos ha hecho volcarnos en la búsqueda de oportunidades de instalación, tanto en tejados como en terrenos. En general, se han desbordado las mejores previsiones de implantación de potencia fotovoltaica previstas por el gobierno".

No obstante, no todo son buenas noticias respecto a la fotovoltaica. Desde Enerpal advierten de "la dificultad para la obtención de un préstamo para realizar la instalación que los bancos proporcionan a nuestros clientes, derivada asimismo de la crisis financiera". Por otra parte, desde esta empresa también tienen dudas sobre "el próximo cambio en el Real Decreto anunciado por el Gobierno para la tarifa de generación fotovoltaica, dado que ya se ha llegado al cupo propuesto de potencia instalada con la tarifa actual. Esto provoca recelo en la gente que quiere invertir por miedo a no llegar a tener las instalaciones en funcionamiento antes de que varíe la tarifa vigente que se ha establecido. No obstante, todavía no hay una certeza absoluta de esta fecha para el cambio y se rumorea en algunos sectores sobre una posible prórroga para evitar precisamente un parón brusco de esta actividad tan beneficiosa en todos los sentidos".

A pesar de todo, desde Enerpal tienen muy claro que "al margen de las dificultades puntuales, estamos convencidos de que el sector de las energías renovables se ha puesto en marcha y ya no puede ni debe parar".



A pesar de la incertidumbre del sector, siguen creciendo el número de empresas especializadas.

ESTRUCTURA

Que em portin un nen de cinc anys!

Considero que l'humor és un bon analgèsic per tractar les situacions del món que ens envolta i que la utilització de la sàtira no implica menysprear ni deixar de reflexionar seriosament. És per això que he volgut titular aquest article d'opinió amb una porció de la cita de Groucho Marx: "Es clar que ho entenc. Fins i tot un nen de cinc anys ho podria entendre. Que hem portin un nen de cinc anys!"

Tothom té clar que les decisions de l'home, com a espècie dominant, afecten i afectaran a la vida sobre el planeta. Però jo tinc una visió particular al respecte. Crec que la vida és massa potent, s'obre camí, i dubto que l'home pugui ni tan sols aspirar a acabar amb ella. El que sí pot fer és acabar amb la que coneixem, incloïnt la nostra. A partir d'aquest punt, el nostre egoïsme com a espècie fa que comencem a preocupar-nos.

En aquest escenari, les energies provinents de fonts sostenibles (eòlica, solar tèrmica, solar fotovoltaica, etc.) prenen protagonisme com a factor que pot ajudar a minimitzar la nostra influència sobre l'evolució natural del planeta (que té els seus cicles, canvis climàtics no provocats per l'home, cataclismes, derives continentals, ...).

D'entre aquestes energies m'agradaria apuntar (només una pinzellada) diversos temes sobre les instal·lacions fotovoltaïques connectades a xarxa, donat que és l'àmbit professional en el que desenvolupo, principalment, la meua activitat. Quan hi penso en els temes que indico a continuació sovint em ve al cap la cita introductòria.

Indefinicions normatives

Trobo a faltar un àmbit normatiu més adaptat a les instal·lacions fotovoltaïques connectades a la xarxa de distribució, ja que en alguns temes (connexions a terra de les diferents parts de les instal·lacions, característiques dels cablejats, proteccions de les parts de DC, etc.) sorgeixen discrepàncies de criteris entre els diferents tècnics que intervenen que, des del meu punt de vista, son degudes a ambigüitats o indefinicions en les normes a aplicar (Plec de Condicions de l'IDAE, RD 1663/2000, Reglament electrotècnic de baixa tensió).

El mon (fotovoltaic) s'acaba el 30 de setembre de 2008?

El Reial Decret 661/2007, de 25 de maig, pel qual es regula l'activitat de producció d'energia elèctrica en règim especial, és el marc normatiu actual pel que fa, entre d'altres aspectes, a la retribució d'aquesta activitat.

Si bé la data límit d'aplicació de les tarifes indicades en l'esmentat RD és el 30 de setembre de 2008, les instal·lacions en construcció (o que es prevegin construir) tenen com a límit operatiu els primers dies del mes de juliol, en previsió de possibles retrassos en la seva tramitació administrativa.

A més a més, la convocatòria de Eleccions Generals el pròxim 9 de març afegirà a aquesta in-

certesa el retard que els comicis causaran en la presa de decisions al respecte (la publicació d'un nou Reial Decret que doni a conèixer al sector les condicions en les quals haurà d'operar).

En el moment actual no se sap quins seran els preus a aplicar després del 30 de setembre d'enguany. Aquest buit legal ha tingut diverses conseqüències en el sector de les quals n'indico tres:

1) L'horitzó d'activitat del mercat de les instal·lacions fotovoltaïques nacionals no arriba als 6 mesos

Per tal de que el mercat fotovoltaic nacional pugui créixer de forma sostenible no es pot mantenir la situació actual. El teixit empresarial del sector no pot esperar més per conèixer la profunditat i abast de l'ajust normatiu, d'altra banda necessari, que requereix el sector. Quin tipus de planificacions i inversions es poden realitzar sense saber quines condicions regiran en menys de 6 mesos?

2) L'activitat ha esdevingut una carrera

Tots els processos requereixen un temps però el problema apareix quan una bona part del procés general depèn d'ens exteriors pels quals un termini, bàsicament, no és més que una paraula el significat de la qual deu estar indicat al diccionari corresponent.

Aquests ens exteriors al promotor i a l'empresa instal·ladora agreugen l'estrèss del sector. I les presses no acostumen a afegir qualitat a cap activitat.

3) L'actual demanda ha saturat als proveïdors (especialment d'inversors i de panells fotovoltaïcs)

Els fabricants i proveïdors dels components mes pesants (des del punt de vista econòmic) de les instal·lacions tenen la producció de molts mesos venuda i en el mes que estem (febrer 2008) és complicat assegurar poder realitzar abans del mes de setembre i a preus competitiu inclús una petita instal·lació (que es pugui executar en un parell de mesos) per falta de components al mercat.

D'altra banda, la construcció d'instal·lacions fotovoltaïques comporta una forta pressió financera i la situació actual dels proveïdors no ajuda a reduir-la (al contrari, l'agreuja): Si vols comprar, paga més car i, en molts casos, per endavant.

La tramitació amb les administracions

Respecte al tema de les tramitacions no puc evitar pensar en dues cites més del Sr. Marx:

"... la primera clàusula és molt important. Diu que la part contractant de la primera part serà considerada com a la part contractant de la primera part ..."

"La política és l'art de cercar problemes, trobar-los, fer una diagnosi falsa i aplicar després els remeis equivocats".

Per què aquestes cites? Perque en ocasions les tramitacions es converteixen en perversions burocràtiques. Com que avui estic una mica espès, el

tema de les tramitacions amb les companyies subministradores el deixo per a un altre dia i em centro en la tramitació amb les administracions.

Exemple: Instal·lació fotovoltaica (suposem 80 kW) a realitzar SOBRE una nau construïda sobre terreny qualificat com a rústic, legalitzada i destinada a un ús del tipus granja, cooperativa, etc...

Atès que el Decret legislatiu 1/2005, de 26 de juliol, pel qual s'aprova el Text refós de la Llei d'urbanisme, en el seu article 48 ("Procediment per a l'aprovació de projectes d'actuacions específiques d'interès públic en sòl no urbanitzable") diu que:

"Tant el projecte d'aquestes actuacions com, si s'escau, el pla especial urbanístic formulat per a acomplir-les han d'incloure la documentació següent:

- Una justificació específica de la finalitat del projecte i de la compatibilitat de l'actuació amb el planejament urbanístic i sectorial.
- Un estudi d'impacte paisatgístic.
- Un estudi arqueològic i un informe del Departament de Cultura, si l'actuació afecta restes arqueològiques d'interès declarat.
- Un informe del Departament d'Agricultura, Ramaderia i Pesca, si no és comprès en un pla sectorial agrari.
- Un informe de l'administració hidràulica, si l'actuació afecta aqüífers classificats, zones vulnerables o zones sensibles declarades de conformitat amb la legislació vigent.
- Un informe del Servei Geològic de Catalunya, si l'actuació afecta jaciments paleontològics o punts geològics d'interès.
- Els altres informes que exigeixi la legislació sectorial."

En el procés de la tramitació i davant d'aquesta norma (lleí), el funcionari de torn, evidentment, demana tots aquests informes (de vegades, i justificat per l'apartat "g", algun altre, tipus carreteres, aviació civil, ...).

Atenció, pregunta: No podria existir una mica de criteri a l'hora d'aplicar les normes? O una norma una mica més adaptada al sector?

Pensem una mica: coberta d'una nau ... umm ... restes arqueològiques ... umm ... Departament de Cultura ... umm ...; coberta d'una nau ... umm ... jaciment paleontològic ... umm ... Servei Geològic de Catalunya ... umm ...; coberta d'una nau ... umm ... panell fotovoltaic ... umm ... impacte paisatgístic ... umm ...

Ara veig la llum ... Es clar que ho entenc. Fins i tot un nen de cinc anys ho podria entendre. Que hem portin un nen de cinc anys!

Isidoro Galiano Navarro

Enginyer Tècnic Industrial

Josep Poblet

Presidente de la
Diputació de Tarragona

**‘En el 2025 nuestro territorio
puede ser un referente en Europa’**

Reportaje fotográfico:
Xavi Jurio

J.M.

¿Qué valoración hace del trabajo que se está llevando a cabo a través del Pla Estratègic del Camp de Tarragona?

Hombre, siempre es difícil valorar el trabajo que hace uno mismo, pero lo que sí puedo asegurar es que estoy muy ilusionado en que todas las propuestas que significan novedad e innovación, aportando nuevas políticas y buscando adaptarnos más a las necesidades transformadoras del territorio, están teniendo muy buena acogida dentro de la institución y en el mundo local que es donde, principalmente, nos interesa. Por lo tanto, estos primeros seis meses al frente de la Diputació de Tarragona han significado querer imprimir nuevas prioridades, más allá de las cosas que ya se están haciendo en esta casa y que son muy positivas para el territorio. Pero sobre este trabajo creía que era un gran momento para hacer que la Diputació se convirtiese poco a poco en un agente efectivo de transformación de nuestra realidad social y económica. Impulsando un nuevo modelo que progresivamente nos vaya modernizando y haciendo más sólidos de cara al futuro.

¿Y en qué dirección se trabaja para conseguir estos objetivos?

Para hacer esto primero había que tener claro cuál era la hoja de ruta de la Diputació, porque cuando se quiere dirigir una empresa, una iniciativa o una administración debe saber hacia dónde la quiere llevar. Estas cosas, cuanto más las simplificas más claras quedan, por eso las hemos centrado en cuatro grandes direcciones. La primera sería el mundo del conocimiento. Es decir, tenemos que empezar a enterrar la sociedad que se basa en la transmisión oral de los conocimientos y en la experiencia y apostar por una que basa su trabajo en un laboratorio de ideas y de saber. El segundo ámbito sería uno de los clásicos de la Diputació: el territorio y los municipios. Desde las comunicaciones, al medio ambiente, pasando por las infraestructuras, etc. Es decir, saber las necesidades de nuestros municipios, por muy pequeños que estos sean. El tercer eje del Pla Estratègic sería el del mundo de la sostenibilidad, pero en un sentido amplio. Sostenibilidad ambiental y territorial. Pero no sólo en un sentido de conservar nuestros espacios naturales, o de impulsar las energías alternativas, o de crear más masa forestal, sino también haciendo posible que en todos los puntos de nuestro territorio se pueda vivir con un máximo de oportunidades, en igualdad de condiciones. Homogeneizar un territorio no quiere decir unificarlo, que todos seamos iguales, sino que es darle una igualdad de oportunidades vivas donde vivas. El cuarto y último ele-

mento serían las personas, la formación y la cultura.

¿De qué manera se puede conseguir todo esto?

No debemos olvidar que somos un órgano político, en el que los que estamos somos cargos electos y representamos diferentes formulaciones, sensibilidades y maneras de ver las cosas. Por lo tanto, yo he querido que haya un instrumento que sirva de impulso, de control y seguimiento de esta acción política, que hasta ahora no existía. Cuanto más nos creamos estas cuatro direcciones, menos instrumentos deberemos crear para impulsarlas y hacerlas posibles. El Pla Estratègic tiene un nombre: 'Un futur cap a on mirar. Territori i persones. 2025'.

¿Porqué esta fecha?

Esto no tiene ningún misterio. El 2025 porque es el primer cuarto del siglo XXI y es un referente claro. Estamos en el 2008 y faltan 17 años, más o menos cuatro mandatos corporativos más. Tiempo que me parece razonable y suficiente para que la Diputació haga reales todos estos objetivos.

¿Y cómo se despliega todo esto? Porque no es fácil...

Lo primero que hace falta es el presupuesto, que ya lo hemos aprobado. Estamos hablando de un presupuesto muy importante que incorpora un instrumento muy significativo para el mundo local: el Pla d'Acció Municipal. Se trata de dinero que la Diputació inyecta directamente al mundo local, a todos los municipios sin ninguna excepción. Por lo tanto, los 183 municipios del Camp de Tarragona y las Terres de l'Ebre y las cuatro entidades municipales descentralizadas (dos del Camp y dos de las Terres de l'Ebre) recibirán la ayuda del PAM por importe de 45 millones de euros durante cuatro años. Se trata de la cifra más grande que nunca se ha aprobado en la Diputació.

Pero con el PAM no es suficiente ¿no?

No. También contamos con el Servei d'Assistència Municipal o el Pla d'Infraestructuras. Todos estos otros instrumentos se irán desplegando progresivamente hasta dar sentido a los cuatro objetivos principales que comentaba antes. También estaría la ampliación del Institut d'Estudis Ramon Berenguer IV, etc. Esto en todos los ámbitos, bien sea turístico, en desarrollo local, en la gestión de ingresos de derecho público, etc. Todas las líneas estratégicas que se llevarán a cabo tendrán como referentes los cuatro puntos principales y un Pla Estratègic que los desarrollará. Por lo tanto, contamos con un instrumento potente, valiente y riguroso que nos obliga a todos a seguir un ritmo, una di-

El presidente de la Diputació de Tarragona y alcalde de Vila-seca, Josep Poblet, analiza para la revista 'Estructura' la actualidad del Camp de Tarragona y las Terres de l'Ebre, centrada en la puesta en marcha del Pla Estratègic del Camp, que está elaborando la propia Diputació. Poblet también repasa otros temas de actualidad que afectan al territorio como el Pla Territorial del Camp, las infraestructuras o el Consorci.

rección y un método. Ésta es una manera de trabajar que a mí me gusta mucho y que tenía ganas de poner en marcha en la Diputació de Tarragona. Además, me ha satisfecho mucho que cuando he explicado este plan a alcaldes, alcaldes, presidentes de Consells Comarcals y concejales del territorio he visto una sonrisa de complicidad en sus caras. Yo necesito que la Diputació esté de acuerdo con el mundo local porque venimos del mismo origen, de las elecciones y por lo tanto tenemos que ir cogidos de la mano.



Poblet está convencido que puede mejorarse el equilibrio territorial de nuestras comarcas.

¿Confía en que el 2025 se hayan ejecutado la mayoría de proyectos que contempla este Pla Estratègic?

El 2025 es un referente en la lejanía, un horizonte hacia donde mirar. Pero hay cosas que las haremos antes. Yo espero que nuestro territorio tenga una cobertura de telefonía móvil del 100% mucho antes del 2025. Quiero que tengamos conexiones de Internet de una manera muy homogénea mucho antes de esa fecha. También aspiro a que tengamos unas infraestructuras muy modernizadas al servicio de la sociedad, también antes del 2025. No obstante, habrá cosas que tal vez no estén ejecutadas para entonces. Lo que sí espero es que entonces ya se-

amos una sociedad tecnológicamente preparada, fuerte en conocimiento y con una universidad desplegada por todo el territorio y con unos parques científicos y tecnológicos que den pleno sentido a esta sociedad del conocimiento.

Cuando habla de una sociedad fuerte en conocimiento y tecnológicamente preparada, ¿cómo se consigue?

Para acabar de definir bien este objetivo, tenemos que hacerlo junto a la universidad.

Nosotros tenemos una oportunidad histórica y es que nuestro territorio no tiene una universidad que es de una ciudad. La URV sirve a todo el territorio del Camp de Tarragona y de las Terres de l'Ebre. Tenemos una universidad joven, que crece y con mucho empuje. Por lo tanto, la URV llegará a llenar el territorio, con los campus que tendrá en los diferentes lugares del Camp y con el de las Terres de l'Ebre acabará siendo una realidad de pleno dominio del territorio. Si conseguimos esto, los ámbitos de generación de conocimiento estarán muy próximos a la gente. Si la universidad consigue, y en eso la queremos ayudar, hacer realidad un campus extenso, las prestaciones de red de fibra óptica, de banda ancha, etc., las tendremos por todo el territorio. En este sentido debemos vincular esfuerzos de la Diputació de Tarragona junto a iniciativas de la universidad para acelerar este proceso y conseguir que, en un corto espacio de tiempo, tengamos lugares de generación y de traslación de conocimiento a micro empresas, grandes empresas y nuevas iniciativas. Hoy en día tenemos cuatro parques científicos que muy pronto harán esta función: el Parc Científic de la Química (Tarragona), el Tecnoparc (Reus), el Parc Científic de la Investigación Turística (Vila-seca) y el Parc Científic de l'Enologia (Falset). Cuando tengamos unos cuantos más en marcha conseguiremos que nuestros empresarios e investigadores sean gente muy preparada. Queremos pasar de una sociedad activa a una creativa para ser más competitivos que los demás.

En el segundo eje, territorio y municipios, el tema de las infraestructuras es muy importante. ¿Nos queda mucho por recorrer en este sentido todavía?

En nuestra zona hemos avanzado mucho en el tema de las infraestructuras. Eso es algo que no podemos negar. Tanto las viarias, como las ferroviarias. En cuanto a las

aeroportuarias, tenemos déficit en su crecimiento. En las portuarias, aunque tenemos unas buenas infraestructuras, sólo nos traen mercancías y no pasajeros. Aún podemos avanzar, aunque no podemos decir que estemos mal. Pero, en cambio, hay cosas en las que todavía tenemos déficits importantes.

¿Por ejemplo?

Pues que el tercer carril de la autopista no haya llegado hasta 20 años después es una preocupación. Este nuevo corredor adicional lo necesitábamos desde hacía mucho tiempo. A veces pecamos de que llegamos un poco tarde a las cosas. Nos falta anticipación, priorización, un cierto ritmo que no tenemos. A pesar de que si analizamos el territorio en su conjunto y vemos que tenemos buenas carreteras –tanto del Estado, de la Generalitat como de la Diputació– detectamos que no tenemos una homogeneidad de oportunidades. Es decir, hay mucha más facilidad de movilidad en la zona costera y en las grandes ciudades que en el interior.

¿Y esto cómo se resuelve?

No se trata de hacer más carreteras, sino de hacer mejores comunicaciones. Una cosa es hacer una carretera para que pase gente. Pero otra es pensar de qué manera comunico mejor el territorio, para que la gente pueda llegar a cualquier instituto, centro de trabajo o sanitario, en un tiempo corto y razonable que haga posible que vivir en aquel lugar de la montaña no es un hándicap porque realmente dispones de unos buenos servicios.

Entonces, en materia de movilidad hay que ponerse las pilas ¿no?

Sí, en este aspecto tenemos mucho trabajo. Se trata de tener una mejor conectividad y mejor movilidad. En este segundo aspecto, la Diputació no puede hacer nada, a excepción de estudiar o debatir los problemas, ya que es competencia del Govern y de las ciudades que tienen más de 50.000 habitantes. Pero en la conectividad sí que tenemos. Y de aquí viene que queramos hacer un estudio, pero no de las carreteras que queremos hacer cada año. Se trata de ver cómo podemos estudiar, de una manera inteligente, el territorio para ver qué conexiones, nuevos ejes e interrelaciones entre carreteras existentes sería necesario hacer para mejorar la conectividad del territorio. Es un plan paralelo a las acciones en carreteras, donde seguiremos haciendo mejoras cada año. Es un tema complejo pero apasionante.

Y básico para el equilibrio territorial...

Efectivamente y creemos que este equilibrio territorial puede mejorarse. Precisamente,

esta plan de carreteras tiene que estudiar las diferentes situaciones, porque hay algunos pequeños municipios que están en desigualdad. Hay comarcas muy bien conectadas, en las que casi no será necesario actuar. Pero en cambio hay otras que no están tan bien y sí que habrá que actuar. Lo que tenemos que buscar, dentro de la sostenibilidad global de la que hablaba antes, es conseguir una buena conectividad y movilidad.

¿Cómo se ve desde la Diputació de Tarragona el Pla Territorial del Camp que está elaborando el Govern de la Generalitat? ¿Cree que es compatible con el Pla Estratégic?

Sí, perfectamente. El Pla Territorial Parcial del Camp de Tarragona es un instrumento que impulsa el Govern de la Generalitat, a través de la conselleria de Política Territorial i Obres Públiques, y que conocemos, por lo que nuestra valoración es positiva. Es un instrumento de planificación territorial de tres grandes elementos, que son esenciales para el futuro: los espacios libres, las infraestructuras y los crecimientos residenciales. Por lo tanto, modelos de ciudades y pueblos, de gestión del territorio y de infraestructuras. Ahora estamos en la fase de explicación a todo el territorio y todas las partes tienen que dar su opinión. Desde la Diputació de Tarragona hemos recogido inquietudes y a través del Consorci del Camp –otro ente de interlocución– intentamos hacer una selección de todas estas cuestiones para poderlas cuantificar y hacerlas llegar a los organismos pertinentes.

Se ha hablado mucho de la zona del Camp como la segunda área metropolitana de Catalunya. ¿Cómo se complementan las Terres de l'Ebre en este engranaje?

Las Terres de l'Ebre juegan un papel muy importante. Tanto el Camp de Tarragona como las Terres de l'Ebre damos signos de una gran vitalidad. Yo no soy un entusiasta de la definición de la segunda área metropolitana de Catalunya. Primero, en nuestro territorio no tenemos que querer ser segundos, sino los primeros. Y, en segundo lugar, la definición de área metropolitana –entendida como una gran aglomeración urbana donde hay una gran interrelación entre sus agentes integrados, pensada como la de Barcelona– no tiene nada que ver con nosotros, porque no nos parecemos en nada al área metropolitana de Barcelona. Ni nos parecemos, ni tiene que ser nuestro referente. Por lo tanto, como definición técnica la entendemos, pero como manera de denominar a nuestro territorio no me gusta para nada. Como presidente de la Diputació quiero dejarlo bien claro: nuestra demarcación, ni es segunda ni es metropolitana. Eso sí, el Camp de Tarragona y las Terres de l'Ebre están dando, a través de sus grandes nudos territoriales, un gran dinamismo y crecimiento. Eso es un

CURRICULUM VITAE

Nacido en Vila-seca en octubre de 1956, Joseph Poblet es licenciado en Geografía i Història por la Universitat de Barcelona.



Actualmente compagina el cargo de presidente de la Diputació de Tarragona con el de alcalde de Vila-seca, de donde es miembro electo desde el año 1987 y alcalde desde 1993, reelegido sucesivamente en cuatro elecciones municipales. Antes de ser presidente de la Diputació ha sido diputado provincial desde el año 1993 hasta el 2004. Fue miembro del Consell Social de la Universitat Rovira i Virgili desde 1999 hasta 2004. Fue diputado en el Parlament de Catalunya durante la quinta legislatura (2003-2006) y actualmente es vicepresidente ejecutivo, adjunto a la presidencia, del Consorci del Camp de Tarragona. Es militante de Convergència Democràtica de Catalunya desde el año 1987, el mismo de la primera concurrencia en la lista electoral a las elecciones municipales de Vila-seca y Salou.

punto referencial de nuestro territorio. Pero las Terres de l'Ebre también son muy importantes. El triángulo Móra-Tortosa-Ampostà tiene municipios de gran dinamismo y evolución tanto económica como social.

¿En qué punto se encuentra el Consorci del Camp?

Es curioso. El Consorci del Camp es el caso de una administración a la que todo el mundo ha querido remarcarle más los defectos que las virtudes. Supongo que ha sido porque ha habido muchos movimientos políticos. El Consorci del Camp ha hecho, hace y hará un trabajo importantísimo. Es un lugar de gran interés porque es una mesa en la que nos sentamos mucha gente a hablar de las mismas cosas y donde se toman decisiones públicas muy importantes. El Consorci del Camp ahora está en una etapa de reformulación, porque cometió el error de nacer demasiado grande y con demasiadas instituciones. Con 15 o 20 instituciones iniciales, que es lo que queremos hacer ahora, hubiese funcionado mejor desde el principio. De esta manera se puede funcionar de una manera mucho más ágil, puede tomar determinaciones con más ritmo y puede actuar respondiendo al objetivo con el que nació: haciendo de lobby, de laboratorio de ideas, de activador de nuevas situaciones. Por lo

tanto, espero que a partir de esta nueva reformulación y simplificación de su funcionamiento, el Consorci pueda conseguir sus objetivos, que son a largo plazo. Eso siempre será positivo, por eso soy un entusiasta y gran defensor del Consorci. Aunque reciba críticas tiene que sobrevivir, porque siempre será un lugar de diálogo, entendimiento y construcción de objetivos comunes.

¿Pero el Consorci debe servir para algo más que para negociar con compañías aéreas de bajo coste, no?

Claro. Eso ha sido otro error. Por un lado, el exceso de instituciones presentes, y por otro un exceso de dedicación a un monotema. Yo fui de los que dije que el debate de las negociaciones con compañías aéreas de bajo coste lo teníamos que sacar del Consorci, porque estaba ahogando el resto de temas. El primer paso que dimos fue crear una ponencia de trabajo que sacó este debate del propio Consorci. El segundo paso ha sido llevar el tema del bajo coste al Patronat de Turisme de la Diputació. De esta manera podemos ser más efectivos y, como muestra, el contrato que se ha firmado el pasado mes de febrero con Ryanair para la instalación de esta compañía de una base operativa en el aeropuerto de Reus.

Ha hablado mucho del 2025, como el punto de llegada de muchos de los proyectos que se han puesto en marcha. ¿Cómo se imagina el Camp de Tarragona y las Terres de l'Ebre para esa fecha?

Me imagino un territorio muy volcado en el ámbito de los servicios, con una parte pequeña dedicada a la producción de bienes de consumo y productos alimentarios. Con una sociedad muy tecnológica, inteligente, con muchos puntos de generación de conocimiento y de facilitar que la inteligencia no se tenga que importar. También me imagino un territorio en el que el sector turismo, evidentemente, crezca pero sin olvidar que tenemos un paisaje extraordinario y unos recursos naturales tremendos que aún están por explotar. Pienso en un territorio bien comunicado y conectado, que esté en red en este arco mediterráneo tan interesante y del que formamos parte. También tenemos que reforzar la cultura, la lengua y la identidad de nuestro territorio. Dar la bienvenida a nuevas culturas es importante, pero tenemos que saber que nuestra cultura y lengua siempre tienen que ser los elementos vertebrados de nuestra convivencia y de nuestro crecimiento como sociedad. En el 2025, creo que nuestro territorio puede ser inteligente, un referente en Europa, con muchas oportunidades, que no crezca excesivamente y que tenga como grandes instrumentos de construcción de su futuro la personalidad colectiva, al cultura y nuestra lengua milenaria.

Francesc Baltasar: 'Hi ha sòl suficient per a construir 121.470 habitatges'

El conseller de Medi Ambient i Habitatge, Francesc Baltasar ha xifrat que aquest any se'n beneficiaran unes 100.000 famílies entre ajuts al pagament de lloguer, la nova construcció d'habitatges de protecció oficial, els habitatges amb preu concertat, o la rehabilitació d'habitatges, entre d'altres tipus d'ajuts. A més, el conseller ha confirmat que actualment "hi ha sòl suficient per a construir 121.470 habitatges" amb les reserves urbanístiques existents arreu de Catalunya i que el Pacte Nacional per a l'Habitatge (PNH) està complint "de sobres" els objectius en el seu primer any.

Les subvencions per al pagament del lloguer aquest any 2008 arribaran a les 30.000 llars beneficiàries i els ajuts a la rehabilitació, als 30.000 habitatges. També es preveu la construcció de 12.000 habitatges protegits, 10.000 del nou preu concertat de Catalunya i l'obtenció de 5.000 habitatges pel parc desocupat. A més, 13.000 llars es podran beneficiar del Decret aval-lloguer, que vol donar més garanties als propietaris de pisos desocupats i preveu una cobertura de fins a vuit mesos d'impagaments per als contractes d'arrendament d'habitatges.

Baltasar ha dit que amb aquestes expectatives i amb el balanç de 2007, el Govern comença "a veure el final del túnel del problema de l'habitatge" perquè "comença a tenir a l'abast suficients instruments i experiència". El titular d'Habitatge va afegir que es donarà la volta a la problemàtica i que allò que recull el PNH i que alguns "titllaven d'utòpic" s'està acomplint "de sobres".

Les xifres de 2007

Francesc Baltasar va exposar el balanç en matèria d'habitatge de l'any 2007, i va destacar com el lloguer va prenent progressivament més importància en relació amb la compra. De fet,

un 36% dels habitatges protegits que es van iniciar l'any passat, que són uns 9.700 –les xifres finals encara estan per tancar-, són de lloguer.

A més, prop de 14.000 llars s'han beneficiat dels ajuts al pagament del lloguer, dels quals el 32% han estat de joves de menys de 35 anys, i el 18,3% de persones més grans de 65 anys.

Amb aquesta xifra s'arribaria al total de 30.614 d'inicis d'obres d'habitatges des del 2004, que s'afegeixen als 11.600 que l'INCASOL té en fase de projecte, i així, segons el conseller, s'assoliria el compromís dels 42.000 habitatges en el quadrienni 2004-2007 que es va plantejar l'anterior Govern.

L'any 2007 també va tancar amb xifres optimistes amb vista a la disponibilitat de sòl per a la construcció d'habitatge amb protecció oficial. Segons Baltasar, serien concretament 121.470 habitatges els que es podrien construir en aquest tipus de sòl arreu de Catalunya i que, tal com ha recordat, correspon al 40% del sòl en municipis de més de 10.000 habitants i del 30% en els de menys.

Línies d'actuació

L'actuació del Govern se centra en aquests moments en tres línies bàsiques. D'una banda, els ajuts directes a les llars; en segon lloc, la nova construcció d'habitatge protegit; per últim, la mobilització d'habitatges desocupats i rehabilitació.

Pel que fa als ajuts directes, i tal com estableix el PNH, el Govern vol arribar a donar cobertura a 80.000 llars, 60.000 ja en aquesta legislatura, amb una inversió pressupostària creixent que arribarà als 160 milions d'euros anuals. Durant els tres primers anys de funcionament, s'ha arribat a 14.000 llars.

Sobre la nova construcció d'habitatge protegit, el Govern té previst "donar un tomb" a la situació actual de manca d'oferta d'aquest tipus d'habitatges, per la qual cosa, tal com inclou el PNH, preveu preparar sòl per a construir 250.000 habitatges protegits en deu anys. Una de les mesures per a fer-ho possible serà la posada en marxa de les Àrees Residencials Estratègiques (ARE), del qual l'Executiu en presentarà un calendari i programa complet a mitjans de febrer, però que de moment preveu vuitanta ARE, amb un total de 76.000 habitatges, la meitat dels quals seran protegits.

En referència a la tercera línia d'actuació, que preveu mobilitzar i els habitatges desocupats, pretén aconseguir fins a 62.000 habitatges d'aquest tipus en deu anys, 24.000 en aquesta legislatura. Quant a la rehabilitació, el compromís anual és de 40.000 habitatges, arribant al total de 300.000.

Nous instruments jurídics

A més d'aquestes línies principals d'actuació, el departament de Medi Ambient i Habitatge també proposarà al Govern dos nous decrets. D'una banda, el Decret aval-lloguer, que establiria una garantia de cobriment de fins a vuit mesos d'impagaments per als contractes d'arrendament d'habitatges, el qual s'aprovarà previsiblement a finals d'aquest mes.

D'altra banda, el Decret del preu concertat i del lloguer amb opció de compra, que consistirà a fixar un preu intermedi entre l'habitatge de preu concertat actual i el preu de mercat lliure, amb finançament públic; a més, permetrà que els llogaters tinguin l'opció de compra al cap de deu anys d'arrendament d'aquest tipus d'habitatge. Aquest decret s'aprovarà durant el mes de febrer.

Reus posa en marxa la seva Àrea Residencial Estratègica

Reus tindrà una de les 86 Àrees Residencials Estratègiques aprovades per la Generalitat de Catalunya, i estarà situada al voltant del passeig Nord. Aquesta nova figura urbanística ha estat creada, entre d'altres motius, com una de les eines més efectives per posar a l'abast dels ciutadans nou habitatge assequible. 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.

La promoció de vora 3.500 habitatges de protecció oficial donen resposta a bona part de la demanda prevista per als pròxims quatre

anys, quantificada en el Pla Local de l'Habitatge de Reus.

El desenvolupament d'aquesta zona implicarà un salt qualitatiu en la definició de la ciutat que el regidor cap de l'Àrea d'Arquitectura i Urbanisme, Jordi Bergadà, ha comparat amb el que va significar per a la configuració de Reus la construcció dels passeigs al segle XIX. A més de donar resposta a les necessitats de sòl per a habitatge a un preu assequible, les Àrees Residencials Estratègiques (ARE) asseguren una elevada qualitat urbanística i garantirà a la població la disposició dels equipaments necessaris.

Tal com ha avançat aquest dimarts Jordi Bergadà, l'Àrea Residencial Estratègica de Reus inclourà un parc urbà d'unes 10-15 hectàrees, situades a l'entorn del Passeig de la Boca de la Mina. Aquesta zona a més tindrà les reserves de sòl necessàries per a la construcció dels equipaments necessaris (educatius, de salut...).

Aquesta figura urbanística agilitza la tramitació en relació als procediments ordinaris, de forma que facilita la posada al mercat d'aquests pisos a preus assequibles. D'acord amb les previsions de la Generalitat, al 2010 es podria executar la urbanització dels sectors aprovats.

Més de 160 persones participen a la XI Jornada Monogràfica sobre l'Habitatge



Aquesta trobada anual dedicada enguany a les perspectives del sector immobiliari i al Pacte Nacional de l'Habitatge 2007-2016.

CEDIDA

L'Agrupació Provincial de Promotors i Constructors d'Edificis (APPCE) va celebrar el passat 27 de novembre la XI Jornada Monogràfica sobre l'Habitatge. Unes 160 persones van participar en aquesta trobada anual dedicada enguany a les perspectives del sector immobiliari i al Pacte Nacional de l'Habitatge 2007-2016. Manel Niñerola, president de l'APPCE, va inaugurar aquesta jornada acompanyat per Albert Vallvé, vicepresident de la Diputació de Tarragona.

Gonzalo Bernardos, Director del Màster en Assessoria i Consultoria Immobiliària de la Universitat de Barcelona, va obrir el torn

d'intervencions i va apuntar que cal afrontar el futur del sector amb prudència i va encoratjar a que cada empresa elabori un pla estratègic per afrontar el nou canvi de conjuntura. Després d'aquesta ponència que va comptar amb el sotsdirector del diari Expansión, Martí Saballs, com a presentador, va ser l'administració pública qui va agafar la paraula. Carme Trilla, Secretària d'Habitatge del Departament de Medi Ambient i Habitatge de la Generalitat de Catalunya; i Emili Mas, Gerent d'Incasòl, van aportar el paper de la Generalitat en aquest àmbit. Trilla va manifestar que tot i que el Pacte Nacional per l'Habitatge va néixer amb la

voluntat d'afrontar la problemàtica social d'accedir a una llar, amb el temps també s'ha encaminat a donar respostes al sector davant el canvi de cicle. A més, Trilla va fer esment de la necessitat de trobar més figures de protecció, una d'elles, inclosa en el Pacte, és la dels habitatges concertats. Dels aspectes referents a les reserves de sòl també va parlar Emili Mas durant la seva intervenció.

La darrera ponència va anar a càrrec de Pep Ruiz, responsable del sector immobiliari de Analistas Financieros Internacionales. Ruiz va manifestar que "el problema que es planteja rau en una manca de liquiditat dels mercats financers que ve sobretot dels Estats Units i que ha provocat que les entitats financeres temin a la morositat". Va afegir però que és previsible que en sis o nou mesos es torni a estabilitzar la situació.

Ja abans de la clausura va tenir lloc la taula rodona amb la participació de tots els ponents, amb la única excepció de Carme Trilla.

Ja als volts de les dues del migdia va tenir lloc l'acte de cloenda de la mà del president de l'APPCE i de Lluís Bordas. La jornada va acabar amb un dinar de treball amb la participació de tots els assistents.

Dragados abre una delegación en Tarragona

Dragados inauguró el pasado jueves 21 de febrero su nueva delegación de Tarragona, ubicada en el Port de Tarragona, concretamente en las instalaciones del Moll de Llevant, en el Port Tarraco. La delegación cuenta con once trabajadores. El acto inaugural contó con la presencia de numerosas personalidades, entre ellas el alcalde de Tarragona, Josep Fèlix Ballesteros; el director de Dragados en Catalunya, Jordi Roig, el subdirector de Dragados en Catalunya, Enric Bausells y el delegado en Tarragona, Marc Porras.



X. J.



X. J.

En la imagen de la izquierda, un momento de la inauguración con la asistencia de diversas personalidades. En la derecha el director en Cataluña de Dragados, Jordi Roig, saluda al presidente de Premorsa, Carlos Iturgoyen.

Los inmigrantes adquirieron el 17% de los inmuebles a la venta en 2007

El 17% de las compras (en concreto el 17,39%) de viviendas registradas durante 2007 en España fueron realizadas por inmigrantes, un 2% más que hace cuatro años, mientras que la demanda de los españoles ha decrecido un 2% en el mismo periodo, según un estudio de Expofincas. El grupo inmobiliario destacó que el colectivo extranjero no se ha resentido con la crisis del sector y ocupa "cada vez más terreno" en las operaciones de compra-venta de inmuebles.

El informe, que analiza las gestiones realizadas en los últimos cuatro años en las principales ciudades españolas, apunta que durante este período de tiempo, el porcentaje medio de extranjeros que firmó un contrato de compra de un inmueble con Expofincas ha sido del 16%, en comparación con el 83,74% de los contratos suscritos por nacionales desde 2003.

Además, concreta que la Comunidad Valenciana es la región que concentró

mayor porcentaje de firmas de compra-venta de inmuebles por parte de inmigrantes en los últimos cuatro años. Así, de todas transacciones gestionadas por Expofincas el pasado año, el 27,16% tienen titularidad extranjera, un 10% más de lo registrado en la misma comunidad en el año 2005. Tras la Comunidad Valenciana, se sitúan la Comunidad de Madrid y Castilla-La Mancha, con un 25%, mientras que las que menor presencia de compradores extranjeros presentan son Aragón, con un 6%, y Andalucía, con un 8%. Estas dos regiones se encuentran bastante por debajo de la media nacional, que alcanzó un 15,42% en 2007.

Cataluña, la más cara

En cuanto a los precios, Cataluña presentó el pasado año la cifra más alta de precio medio de vivienda pagado por el colectivo extranjero, con un promedio de 225.315,56 euros, seguida de Navarra, con una media de 202.600 euros el mismo año. Los precios en estas regiones se sitúan por encima de la media nacio-

nal, que se situó en 2007 en 180.937,43 euros, mientras que el precio medio de un inmueble --tanto para inmigrantes como para nacionales--, según Expofincas, alcanzó los 225.590 euros.

El porcentaje de inversión en compra de inmuebles del colectivo extranjero aumentó un 1% cada año desde 2004, lo que para la inmobiliaria significa que "los extranjeros están cada vez más dispuestos a pagar una cantidad mayor por sus viviendas". Según precisó, este colectivo ha pasado a pagar una diferencia superior a 20.000 euros más en sus hipotecas de 2004 a 2007.

Por otra parte, y según las adquisiciones realizadas en los últimos cuatro años, la comunidad que ha registrado un incremento más importante en la inversión del colectivo inmigrante es Castilla-La Mancha, con un aumento del 45% en las ventas a inmigrantes. Le siguen Canarias, con un 15% de subida desde 2004, y Andalucía, con un 10%.

Cumple con el nuevo:





Resultados

EI - 240

Acreditado por:



Normativa aislamiento acústico

Apartado Z: caracterización y cuantificación de las exigencias.

Características de separación vertical		
Recinto receptor	Recinto emisor	D_{nT, R_w} (dB) (in situ)
Industria	Diferente unidad de uso	≥ 51
	Zona común	≥ 51
	Recinto de instalaciones	≥ 55
Habitación	Recinto de actividad	≥ 55
	Diferente unidad de uso	≥ 55
	Zona común	≥ 45
	Recinto de instalaciones	≥ 45
	Recinto de actividad	≥ 45



51 dB

Acreditado por:





$U=1.15 \cdot W / M2.K$

Acreditado por:







Reus

Tel. 902 412 424

www.premorsa.es

El 7% de los españoles quiere comprar una vivienda

El 7% de los españoles tiene la intención de adquirir una vivienda a lo largo de 2008, lo que supone cinco puntos menos que el pasado año, según se desprende del estudio 'Observador Cetelem' sobre la confianza de los consumidores, que aprecia una moderación del consumo y un aumento de la intención de ahorro. El informe, presentado este lunes, apunta que pese a este descenso en la disposición de comprar una vivienda, España se sitúa por encima de la media europea (6%) y entre los cuatro países con mayor intención de compra.

En este sentido, únicamente Francia (15%), Bélgica (13%) y Reino Unido (12%) superan a España en intención de compra de vivienda, mientras que por detrás de los españoles se sitúan los italianos (6%) y los alemanes (5%). El director de Relaciones Institucionales de Cetelem España, Antonio Giraldo, destacó que durante el último cuatrimestre de 2007 se asistió a un descenso del con-

sumo, que consideró que va a continuar, debido a que la tendencia alcista de los

Así, el estudio concluye que, tras los años de "euforia consumista" vividos en España, se producirá una moderación del gasto. De hecho, el 65% de los encuestados opta por aumentar su consumo, lo que supone nueve puntos por debajo de las respuestas del año anterior, mientras que el 23% de los entrevistados tiene la intención de aumentar su ahorro. Según la responsable del informe, Liliانا Marsán, las intenciones de consumo son superiores a las de ahorro en los trece países analizados, si bien remarcó que en España la previsión de gasto se sitúa por primera vez por debajo de la media europea, que alcanza un 71%.

Según el tipo de productos, el 37% de los ciudadanos españoles destinará parte de su presupuesto familiar a viajes y a actividades de ocio, diez puntos menos que el año pasado. Asimismo, muebles y electrodomésticos serán los productos que más se compren en 2008, el 22% y el 21%, respectivamente.



tipos de interés ha propiciado una reducción de la liquidez de los hogares. Por este motivo, subrayó que las previsiones apuntan a un ligero descenso del consumo en relación con años anteriores.

Normativa Resistencia a fuego

Apartado 2. Sección E1: Propagación interior

PAREDES QUE DELIMITAN SECTORES DEL INCENDIO				
Elemento	Sector riesgo fuente	Resistencia al fuego		
		Sector sobre rasante en edificio con altura de evacuación	h ≤ 16 m	16 < h ≤ 28 m
Paredes y techos que separan el sector considerado del resto del edificio, siendo su uso privativo.				
Sector de riesgo mínimo en edificios de múltiples usos	(no se admite)	EI 120	EI 120	EI 120
Institucional: Vivienda, Residencial Público, Docente, Administrativo	EI 120	EI 60	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

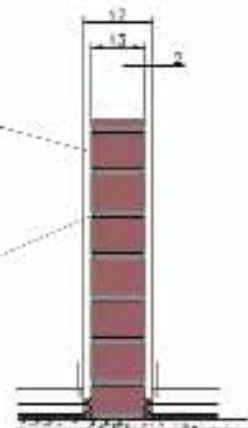
En edificios de viviendas, las particiones interiores que limitan las unidades de uso con sistema de calefacción centralizado en el proyecto, con los zonas construidas del edificio no calefactadas, tendrán como límite de ellas una transmitancia no superior a 1,20 W/m²K.

* Según solución constructiva del fabricante a la derecha reflejada.

dB blok
Sistemas Constructivos
ACÚSTICOS & TÉRMICOS

GEROblok
BLOQUES ACÚSTICOS DE HORMIGÓN

REVESTOblok
Componentes de yeso



PROPIEDADES UNIDAD CONSTRUCTIVA:

- HR: 61 Db (Resultado obtenido en laboratorio)
- SI: EI240 (Resultado obtenido en laboratorio)
- SE: 16.5 N/mm² (Resultado obtenido en laboratorio)
- HE: U=1.15 W/m²K (Solución constructiva dibujada)
- Rtotal = Rci + Rgeroblok + R + R + R + R + Rci
- Rtotal = 0.87 m²KW

Amposta

Tel. 977 707 300

Delta Premorsa
delta@premorsa.es



Hacienda centrará sus investigaciones en los billetes de 500 euros y las operaciones inmobiliarias

Las directrices del nuevo Plan de Control Tributario marcan para este año como foco de atención prioritaria el control de las operaciones tributarias realizadas con billetes de 500 euros y el sector inmobiliario, serán las principales directrices del nuevo Plan de Control Tributario para 2008.

Según la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AET) lo que se pretende es completar las actuaciones de control tributario de las transacciones en las que se utilizaron un gran número de billetes de 500 euros con la inspección de aquellos casos en los que pueda haber incumplimiento de obligaciones tributarias, y valorar así su posible judicialización en los casos de delito fiscal.

Respecto al control del sector inmobiliario, ámbito que mantiene el porcentaje

más significativo de las actuaciones del departamento de inspección, el nuevo plan prevé realizar un control integral del proceso urbanístico. Así, se analizarán tanto la promoción inmobiliaria como la compra-venta, los alquileres o las actividades de los no residentes. Esta medida se beneficiará de la nueva información procedente de la incorporación del número de referencia catastral de los inmuebles en los contratos de suministros.

Por otro lado, la Agencia Tributaria prevé consolidar las 30 nuevas unidades de investigación creadas en 2007 y dedicar sus esfuerzos en la identificación de las formas más graves y complejas de fraude. Estos grupos concentrarán su actividad en la investigación de entramados societarios y el uso de paraísos fiscales, que se usan para ocultar la titularidad de las rentas o patrimonios y para



su posterior reciclaje en el circuito económico.

Asimismo, se mantendrá como área prioritaria la detección de tramas de fraude del IVA, la utilización de tramas de fraude fiscal y el uso de facturas falsas. Las acciones se completarán con el control de las solicitudes de devolución, especialmente si los contribuyentes están relacionados con tramas de fraude.




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

'La clave de nuestro éxito ha sido la buena relación familiar'



Carlos Iturgoyen, presidente de Premorsa. X. J.

La historia de Premorsa, una empresa dedicada a la producción de prefabricados de hormigón con sede en Reus, se remonta al año 1965, cuando la familia Iturgoyen —originaria de Aragón— decide crear este negocio bajo la denominación de Viguetas Aurora. Su actual presidente, Carlos Iturgoyen recuerda que "he estado vinculado a la empresa desde el primer momento. Yo soy el presidente, pero la presidenta honorífica es mi madre". Y es que estamos ante el claro ejemplo de una empresa totalmente familiar que ha crecido con el esfuerzo de todos sus integrantes. En este sentido, el presidente explica que "la empresa la creó mi padre y en un primer momento se centraba en fabricados".

El cambio de denominación de Viguetas Aurora a Premorsa se produjo el 30 de diciembre de 1980. "Ese año —recuerda Iturgoyen— se produjo una gran crisis económica y en el sector y también coincidió con el hecho de que mi padre sufrió un infarto. En este momento decidimos coger la batuta de la empresa los cuatro hijos y formar la empresa tal y como se conoce hoy en día, es decir Premorsa".

Desde entonces, la familia Iturgoyen las ha visto de todos los colores. "Hemos tenido de todo, momentos buenos, no tan buenos, hasta el momento actual en el que estamos empezando a notar un poco la crisis en el sector de la construcción". No obstante, Carlos Iturgoyen reconoce que "hemos pasado de un auténtico 'boom' a un momento más tranquilo, pero debo reconocer que aún no hemos notado mucho la crisis actual porque tenemos mucha inercia de obras".

En cambio, cuando sí vivieron momentos un poco complicados fue "en 1980, cuando decidimos quedarnos los hijos con el negocio, y en 1993, cuando se entró en una fuerte crisis que, en aquella ocasión, sí que notamos", comenta el presidente de la empresa, quien, no obstante, deja claro que "nunca hemos pensado en arrojar la toalla. En los momentos difíciles siempre nos hemos unido y hemos sacado las ganas de luchar, pero nunca hemos tenido la tentación de dejarlo todo". En este sentido, y teniendo en cuenta que es un negocio estrictamente familiar, Carlos Iturgoyen también reconoce que la clave de Premorsa ha estado en "lo bien que nos hemos llevado siempre todos los miembros de la familia. Hay casos de empresas

familiares en los que los problemas personales se trasladan al negocio, pero no ha sido nuestro caso, porque tenemos mucha suerte de que los cuatro hermanos nos llevamos muy bien".

PREMORSA



Nombre:

Premorsa (Reus, 1981)
Delta Premorsa (Amposta, 2004)

Presidente: Carlos Iturgoyen

Año de fundación:

Viguetas Aurora (primera denominación) en 1965
Premorsa (cambio de denominación) en 1981

Actividad: Producción de prefabricados de hormigón

Número de Trabajadores:

57 (45 en Reus y 12 en Amposta)

Ventas 2007

13 millones de euros

cambrareus
invertim en tu

Serveis a disposició de les empreses

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

T 902 338 080 • www.cambrareus.org

Ley de medidas en materia de seguridad social

Ley 40/2007, de 4 de diciembre, de medidas en materia de Seguridad Social pretende dar el adecuado soporte normativo a buena parte de los compromisos relativos a acción protectora incluidos en el Acuerdo sobre Medidas en materia de Seguridad Social, suscrito el 13 de julio de 2006 por el Gobierno, la patronal y los sindicatos y que afectan, sustancialmente, a incapacidad temporal, incapacidad permanente, jubilación y supervivencia.

Incapacidad Temporal

En esta materia, con objeto de coordinar las actuaciones de los Servicios de Salud y del Instituto Nacional de la Seguridad Social y evitar la inseguridad jurídica que provoca la disparidad de diagnósticos de una y otra instancia, se establece un procedimiento mediante el cual el interesado, en el plazo máximo de cuatro días naturales, pueda expresar su disconformidad ante la inspección médica con respecto al alta médica formulada por la Entidad gestora.

Se determinan los plazos concretos en que se han de pronunciar las partes implicadas y los criterios a seguir en caso de discrepancia, garantizándose en todo caso la continuidad de la protección del interesado hasta la resolución administrativa final con la que se culmine el procedimiento.

Por otra parte, en los casos de extinción de la situación de incapacidad temporal por agotamiento del período máximo de duración (18 meses), la situación de incapacidad permanente revisable en el plazo de seis meses, que en la actualidad se genera, es sustituida por una nueva situación en la que la calificación de la incapacidad permanente se retrasará por el período preciso, hasta un máximo de

veinticuatro meses desde la fecha en que se haya iniciado la incapacidad temporal, prorrogándose hasta entonces los efectos de la misma.

Por último, con respecto a la concatenación de las prestaciones de incapacidad temporal y de desempleo, se establece que cuando aquélla derive de una contingencia profesional y durante su percepción se extinga el contrato de trabajo, el interesado siga percibiéndola hasta la fecha de la alta médica sin consumir, si tiene derecho al mismo, período de prestación por desempleo.

Incapacidad Permanente

Se flexibiliza el período mínimo de cotización exigido a los trabajadores más jóvenes y se modifica la forma de cálculo del importe de las pensiones de incapacidad permanente derivada de enfermedad común, para aproximarla a la establecida para la pensión de jubilación, y también la del complemento de gran invalidez, desvinculándolo del importe de la pensión de incapacidad permanente absoluta.

Jubilación

Con objeto de incrementar la correlación entre cotizaciones y prestaciones, se establece que, para acreditar el período mínimo de cotización actualmente exigido para acceder al derecho a la pensión, se computarán únicamente los días efectivos de cotización y no los correspondientes a las pagas extraordinarias.

Con respecto a la edad de jubilación se prevé la posibilidad de aplicar coeficientes reductores en relación con nuevas categorías de trabajadores, previa realización de los correspondientes estudios de todo orden, con modificación de las

cotizaciones, y sin que la edad de acceso a la jubilación pueda situarse en menos de 52 años.

En relación con quienes prolonguen voluntariamente su vida laboral más allá de la edad ordinaria de jubilación se establece la percepción de una cantidad anual a tanto alzado, cuando el pensionista tenga derecho a la pensión máxima, o de un porcentaje adicional sobre la base reguladora de la pensión, cuando no se alcance dicha cuantía máxima.

Se prevén medidas de mejora de las pensiones de quienes las causaron anticipadamente como consecuencia de un despido antes de 1 de enero de 2002, así como la consideración como involuntaria de la extinción de la relación laboral cuando ésta se produzca en el marco de expedientes de regulación de empleo.

Jubilación parcial

Como regla general, se supedita el acceso a esta modalidad de jubilación, al cumplimiento de:

- Haber cumplido 61 años de edad
- Tener una antigüedad de 6 años en la empresa
- Acreditar un período de cotización de 30 años

Se establece que la reducción de su jornada de trabajo se halle comprendida entre un mínimo de un 25 % y un máximo del 75 %, o del 85 % para los supuestos en que el trabajador relevista sea contratado a jornada completa mediante un contrato de duración indefinida. También será necesario que la base de cotización del trabajador relevista no sea inferior al 65% de aquella por la que venía cotizando el trabajador que pasa a la jubilación parcial.



SEARE
 Servels 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 - 43201 REUS

Bonificaciones en seguridad social para el año 2008

En los Presupuestos Generales del Estado para el año 2008, no figura ninguna mención sobre las bonificaciones a la Seguridad Social que estuvieron vigentes durante el pasado año. Por tanto, debe entenderse que siguen vigentes las bonificaciones establecidas y que relacionamos a continuación:

PROGRAMA DE FOMENTO DE EMPLEO						
COLECTIVOS	DESCRIPCIÓN			CUANTÍA ANUAL	DURACIÓN	
BONIFICACIONES A LA CONTRATACIÓN INDEFINIDA						
Mujeres	Desempleadas y víctimas de violencia de género.			850 euros	4 años	
	Contratadas en los veinticuatro meses siguientes al parto			1.200 euros	4 años	
	Desempleadas contratadas después de cinco años de inactividad laboral, siempre que anteriormente a su retirada, hubieran estado de alta en cualquier régimen de Seguridad Social durante al menos 3 años			1.200 euros	4 años	
Mayores de 45 años			1.200 euros	Durante toda la vigencia del contrato		
Jóvenes desempleados	De 16 a 30 años			800 euros	4 años	
Otros colectivos y situaciones especiales	Desempleados inscritos en la oficina de empleo durante al menos 6 meses y trabajadores en situación de exclusión social			600 euros	4 años	
	Personas con discapacidad		Mujeres con discapacidad	Discapacitados mayores de 45 años	Toda la vigencia del contrato	
	En general		4.500 euros	5.350 euros		5.700 euros
	Discapacidad severa		5.100 euros	5.950 euros		6.300 euros
	Conversiones en indefinidos de contratos formativos, de relevo y sustitución por jubilación			500 euros		4 años
BONIFICACIONES EN SUPUESTOS EXCEPCIONALES DE CONTRATACIÓN TEMPORAL						
Personas con discapacidad contratadas con contrato temporal de fomento del empleo		Varones menores de 45 años	Varones mayores de 45 años	Mujeres menores de 45 años	Mujeres mayores de 45 años	Duración
En general		3.500	4.100	4.100	4.700	Toda la vigencia del contrato
Discapacidad severa		4.100	4.700	4.700	5.300	Toda la vigencia del contrato
Víctimas de violencia doméstica o de género		600 euros			Toda la vigencia del contrato	
Personas en situación de exclusión social		500 euros			Toda la vigencia del contrato	
BONIFICACIONES PARA EL MANTENIMIENTO DEL EMPLEO INDEFINIDO						
Contratos de carácter indefinido de trabajadores de 60 o más años con una antigüedad en la empresa de 5 o más años		50% de la aportación empresarial por contingencias comunes salvo incapacidad temporal, incrementándose anualmente un 10% hasta el 100%			Toda la vigencia del contrato	
Mujeres con contrato suspendido (indefinido o temporal que se transforme en indefinido) reincorporadas tras la maternidad		1.200 euros			4 años	
BONIFICACIONES PARA LA CONTRATACIÓN DE PERSONAS CON DISCAPACIDAD POR LOS CENTROS ESPECIALES DE EMPLEO						
Contratos indefinidos o temporales		100% de las cuotas empresariales a la Seguridad Social, incluidas las de accidentes de trabajo y enfermedad profesional y las cuotas de recaudación conjunta			Toda la vigencia del contrato	

Incidencia de la reforma contable en el impuesto sobre beneficios

Si bien el cálculo del impuesto sobre beneficios con el nuevo método establecido por el nuevo Plan General de Contabilidad aún queda lejos en el tiempo, dada la novedad que significa el nuevo Plan General de Contabilidad, nos permitimos dar unas pinceladas de las novedades que en materia de contabilización del impuesto sobre beneficios se van a producir.

Cambio de filosofía. El Impuesto sobre Beneficios se encuentra regulado en la norma de valoración y registro 13ª del nuevo Plan General de Contabilidad (15ª en el PGC para PYMES) y su forma de determinación difiere conceptualmente de la del anterior PGC. En efecto, con la actual norma, su cálculo se basa en el método de “enfoque de balance”, método que se fundamenta en el cálculo de dos importes que se sumarán: el “impuesto corriente” y el “impuesto diferido”. Ambas magnitudes van unidas al reconocimiento o cancelación de activos y pasivos por impuesto corriente y a activos y pasivos por impuesto diferido.

En definitiva, el gasto o ingreso por el Impuesto sobre Beneficios, es comprensivo tanto del que se deriva de la cuenta de resultados como del que provenga de movimientos directos habidos en el patrimonio neto. Simplificando, el gasto o ingreso por impuesto sobre beneficios resulta de la suma del gasto por impuesto corriente más el gasto por impuesto diferido y este último salvo reconocimiento en Patrimonio Neto o en Fondo de Comercio.

Impuesto corriente, impuesto diferido y diferencias temporarias. Veamos qué se esconde en la terminología de estos conceptos.

Impuesto corriente es el importe que deberá satisfacerse como consecuencia de la liquidación fiscal del impuesto sobre beneficios de un ejercicio.

Las deducciones y otras ventajas fiscales en la cuota del impuesto (excluidos retenciones y pagos a cuenta), así como las pérdidas fiscales compensables y aplicadas efectivamente en éste, dan lugar a un menor importe del impuesto corriente.

El impuesto corriente correspondiente al ejercicio presente y a los anteriores se reconoce como un pasivo en la medida en que esté pendiente de pago. Si la cantidad ya pagada excede del impuesto corriente, el exceso se reconoce como un activo.

Impuesto diferido es el que tiene su origen en las denominadas diferencias temporarias.

Diferencias temporarias son las que surgen como consecuencia del distinto valor contable y fiscal que pueda tener cualquier elemento patrimonial.

Las diferencias temporarias se producen normalmente, por la existencia de diferencias temporales entre la base imponible y el resultado contable antes de impuestos (BAI), cuyo origen se encuentra en los diferentes criterios temporales de imputación empleados para determinar ambas magnitudes y que, por tanto, revierten en periodos subsiguientes.

También pueden producirse en los ingresos y gastos registrados directamente en el patrimonio neto, incluidas las variaciones de valor de los activos y pasivos, siempre que dichas variaciones difieran de las atribuidas a efectos fiscales.

De manera esquemática:

Impuesto derivado de la liquidación fiscal del ejercicio, configura el

impuesto corriente, determina un gasto o ingreso por Impuesto sobre Beneficios, se contabiliza en cuentas del subgrupo 63 (Tributos) y revierte en la cuenta de Pérdidas y Ganancias.

Impuesto derivado de la variación de diferencias temporarias, determina activos y pasivos por impuestos diferidos del ejercicio contabilizándose como gastos o ingresos por Impuesto sobre Beneficios en cuentas del subgrupo 83 (Impuesto sobre Beneficios) y revierte en el Patrimonio Neto del balance de la empresa.

Dos clases de diferencias temporarias. Las diferencias temporarias se clasifican en Diferencias Imponibles y Diferencias Deducibles.

Diferencias imponibles. Son aquellas que darán lugar a mayores cantidades a pagar o menores cantidades a devolver por impuestos en ejercicios futuros, normalmente a medida que se recuperen los activos o se liquiden los pasivos de los que se derivan.. Originan la contabilización de un pasivo por impuestos diferidos en la cuenta 479 Pasivos por diferencias temporarias imponibles.
Ejemplo: diferencia entre amortización fiscal y amortización contable.

Diferencias deducibles. Serán aquellas que dan lugar a menores cantidades a pagar o mayores cantidades a devolver por impuestos en ejercicios futuros, normalmente a medida que se recuperen los activos o se liquiden los pasivos de los que se derivan. Originan la contabilización de un activo por impuestos diferidos en cuentas 474 Activos por impuesto diferido.
Ejemplo: Las prestaciones por jubilación se pueden deducir en el resultado contable pero fiscalmente no son deducibles hasta su externalización o efectivamente sean pagadas por la empresa.

Determinación del Impuesto corriente. El impuesto corriente (cuota líquida) se determina a partir del resultado contable antes del impuesto sobre beneficios, al que habrá que sumar o restar los ajustes por las posibles diferencias de criterio fiscal/contable. Esquemáticamente:

Resultado contable antes de impuestos
más / menos
Diferencias permanentes
(gastos no deducibles fiscalmente)
igual a
Base imponible previa
menos
Bases imponibles negativas
igual a
Base imponible del ejercicio
x tipo impositivo
Cuota íntegra
menos
Deducciones y bonificaciones de la cuota
igual a
IMPUESTO CORRIENTE

Causas de diferencias temporarias imponibles y deducibles. Las diferencias temporarias traen su causa en la comparación del valor contable y la base fiscal de los activos, pasivos y determinados instrumentos de patrimonio, diferencias que enunciamos seguidamente.

Por diferentes criterios de imputación temporal. Normalmente la existencia de diferencias temporales entre la base imponible y el resultado contable antes de impuestos cuyo origen se encuentra en criterios di-

ferentes de imputación empleados para calcular el resultado contable y la base imponible del impuesto sobre sociedades y que por lo tanto, revierten en periodos subsiguientes.

Por ingresos y gastos registrados directamente en el patrimonio neto. Éstos no se computan en la base imponible, incluidas las variaciones de valor de los activos y pasivos, siempre que estas variaciones difieran de las atribuidas a efectos fiscales.

En una combinación de negocios (operación por la que una empresa adquiere el control de uno o varios negocios). Cuando los elementos patrimoniales se registran por un valor contable que difiere del valor atribuido a efectos fiscales.

Por el reconocimiento inicial de un elemento. Si no procede de una combinación de negocios y su valor contable difiere del atribuido a efectos fiscales.

Postulado fundamental. Las consecuencias fiscales de las transacciones y otros sucesos se han de contabilizar de la misma manera que se contabilizan tales operaciones:

- Las consecuencias fiscales de las transacciones y otros sucesos reconocidos en la cuenta de resultados, se registran también en la cuenta de resultados.
- Los efectos fiscales de transacciones y sucesos que se reconocen directamente en el patrimonio neto, se registran también directamente en partidas del patrimonio neto.
- El reconocimiento de activos y pasivos por impuestos diferidos en una combinación de negocios, afecta al Fondo de Comercio que surge en dicha combinación o al importe de cualquier exceso de participación del adquirente en el valor razonable neto de los activos y pasivos contingentes identificables sobre el coste de la combinación.

Deducción en el IRPF para los arrendamientos de vivienda por jóvenes

Como se recordará, desde el 1 de enero de 2007, en los supuestos de arrendamiento de bienes inmuebles destinados a viviendas, es posible practicar una reducción del 100 por 100 del rendimiento neto positivo obtenido cuando el arrendatario tenga:

- una edad comprendida entre 18 y 35 años; y
- unos rendimientos netos del trabajo o de actividades económicas en el periodo impositivo superiores al IPREM (indicador

público de renta de efectos múltiples).

La Dirección General de Tributos en consulta vinculante evacuada en fecha 28 de septiembre pasado, establece que en lo referente al requisito relativo a la edad, la reducción del 100 por 100 resultará de aplicación, siempre que se cumplan los requisitos, desde que el arrendatario cumpla los 18 años hasta el día que alcance los 35 años de edad.

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. 077 328.480
Fax 977 313.623
info@emprennovo.com
www.emprennovo.com

¿CÓMO INVERTIR CON ÉXITO EN EL MERCADO INMOBILIARIO?



GONZALO BERNARDOS

Director Master en Asesoría y Consultoría Inmobiliaria, Universitat de Barcelona

En el período 1998 – 2005, nadie se equivocó en materia de inversión inmobiliaria en España. No importaba el precio pagado ni el lugar escogido, al cabo de un escaso tiempo, la vivienda o el suelo adquirido se revalorizaba de forma considerable. No era extraño que los especuladores consiguieran en sus operaciones rentabilidades espectaculares (en algunos casos, superiores al 100% anual) e incomparables con las obtenidas con otros activos. En dicho contexto, un manual sobre inversión y management inmobiliario no tenía demasiado sentido, dado que prácticamente nadie necesitaba su consulta. El motivo era que todo el mundo sabía invertir de forma adecuada en materia de vivienda.

No obstante, en el año 2007, la recesión llegó al mercado residencial, un gran número de inversores perdió el “olfato” y un significativo número de directivos demostraron que no eran grandes “gurús” ni buenos estrategas empresariales, tal y como previamente habían sido calificados por determinados medios de comunicación. En esta nueva coyuntura, a diferencia de la anterior, es imprescindible la existencia de un texto de referencia que sirva como guía para desarrollar nuevas estrategias, métodos de gestión y qué indique cómo seguir obteniendo elevadas rentabilidades en el mercado español y en el extranjero. Dicho texto pretende ser mi nuevo libro denominado: *¿Cómo Invertir con Éxito en el Mercado Inmobiliario?*

Uno de los principales objetivos del mismo consiste en demostrar que, en la nueva coyuntura del mercado residencial, el sentido común ya no es la principal clave del éxito de la inversión inmobiliaria. Con dicho objetivo, el libro desmiente mitos profundamente arraigados tales como el precio de los pisos en España nunca puede bajar, pagar un alquiler es tirar el dinero, la inversión con menos riesgo es la vivienda de alto standing, la solución a la actual falta de demanda consiste en otorgar hipotecas a 100 años o los bancos no permitirán que se produzca una crisis inmobiliaria.

En los mercados de activos, como es el caso del inmobiliario, una de las claves del éxito es saber salir a tiempo

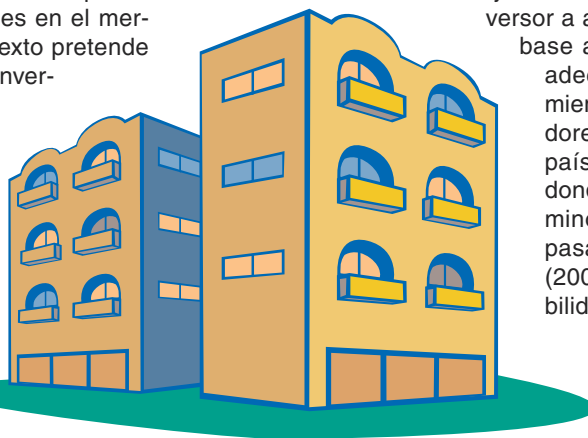
y regresar en el momento conveniente. En la actualidad, no es un buen momento para invertir en España, ya que el precio de la vivienda continuará bajando (ya lo hizo en 2007, aunque digan lo contrario inverosímiles estadísticas) durante los próximos ejercicios. Por tanto, aunque hubiera sido mejor vender los activos hace algo más de un año, el momento actual aún es adecuado para enajenarlos, acumular liquidez y esperar tranquilamente a la aparición de “chollos” inmobiliarios. Éstos empezarán a surgir después del verano de 2008, no obstante, será en el 2009 e incluso en el 2010 dónde su número será más elevado. En algunos casos, aunque no de forma generalizada, nos encontraremos con viviendas (especialmente de segunda mano) prácticamente a la mitad del precio al que se vendían a finales de 2006.

Por tanto, a diferencia de la estimación de numerosos promotores, creo que sería un grave error pensar en una relativamente rápida recuperación de la demanda y en una estabilización de los precios. Les quiero recordar que prácticamente nunca una crisis inmobiliaria ha durado un año. En comparación con las bursátiles, su desarrollo es más lento pero más prolongado. Debido a ello, el promotor debe estar preparado para una larga recesión, tanto en términos de precios como de transacciones de vivienda libre. Dicha recesión puede traspasar la actual década y seguir en la siguiente, si el gobierno de turno no acierta con las medidas necesarias para reactivar la economía española.

Así pues, la realización de inversiones en el extranjero se convierte prácticamente en una necesidad. Debido a ello, el libro analiza las principales claves de la inversión en el extranjero con el objetivo de diferenciar las oportunidades de los timos inmobiliarios. Destaca especialmente el peligro de invertir en países sin la adecuada seguridad jurídica y personal, con una moneda débil y dónde prácticamente sólo existe

demandas por motivo de la inversión realizada por extranjeros. El texto pretende ayudar a cada inversor a averiguar su perfil de riesgo y en base a él indicarle los mercados más adecuados. Así, por ejemplo, recomienda a los compradores conservadores adquirir solares y viviendas en países como Portugal y Alemania, donde el precio de la vivienda en términos reales disminuyó durante el pasado “boom” inmobiliario mundial (2001 – 2005) y en los que la rentabilidad por alquiler puede llegar a situarse en el 9% y difícilmente baja del 6%.

En definitiva, en el mercado inmobiliario, en etapas de crisis también pueden obtenerse elevadas rentabilidades. No obstante, éstas no están al alcance de cualquiera y ni mucho menos de personas cuya principal fuente de sapiencia es el sentido común. Espero que el libro les permita obtener una interesante rentabilidad en sus nuevas inversiones o, como mínimo, les evite incurrir en pérdidas.





'Salamanca Class': Pisos de la promoción más cara de España se venden a precio de obra

Vender vivienda en España, por muy lujosa que sea, se está convirtiendo en misión imposible. De hecho, el que fuera considerado el piso en altura más caro del país, un ático dúplex de 700 metros cuadrados de la promoción madrileña 'Salamanca Class' que ha llegado a costar seis millones de euros, aún no ha sido vendido. Peor aún, otro de los inmuebles de este edificio singular se vende a precio de obra.

“El piso del ‘Salamanca Class’ que se oferta a precio de obra ya fue vendido. A nosotros sólo nos quedan cinco unidades de 17 por vender”, aseguran a El Confidencial portavoces oficiales de Grupo Mall, compañía asturiana que ha desarrollado esta promoción y que la comercializa a través su sociedad InmOptions. Dos de esas unidades que aún no han sido compradas son, precisamente, el mencionado ático y su bajo gemelo, también dúplex, de características muy similares.

Son las joyas de esta promoción, dos dúplex de más de 700 metros cuadrados que incluyen piscina, solarium y jardín privado. ¿Su precio? Seis millones de euros del ala. Aún no han sido vendidos. En enero de 2008, con el sector inmobiliario en plena crisis, cuestan algo menos de mil millones de las antiguas pesetas y el título de viviendas más caras del país les ha sido arrebatado.

La superficie de estas viviendas está distribuida en dos plantas. La inferior, de 500 metros cuadrados, consta de salón de setenta metros cuadrados, tres suites, una zona para el servicio doméstico y una terraza de 130 metros cuadrados. Y en el nivel superior caben, en 200 metros cuadrados, piscina, jardín privado y 'solarium'.

El alquiler, a 6.000 euros al mes

El enclave del edificio es una de las claves de los desorbitados precios que han llegado a alcanzar estas viviendas. Sito junto

a la calle Serrano, colindante al Palacio Marqués de Salamanca, en la confluencia con las calles López de Hoyos y Hermanos Bécquer, el inmueble ofrece vistas privilegiadas al Paseo de la Castellana. La zona, en las proximidades del Grupo Recoletos, del famoso restaurante Zalacaín y del no menos mítico lupanar Pigmalión, se cuenta entre los lugares de residencia favoritos de numerosos VIPS patrios. Y es que el vecintario también se paga. Las ocho plantas acristaladas y coronadas de palmeras del 'Salamanca Class' lindan con la sede de la Fundación Astroc.

El portal inmobiliario Fotocasa anuncia tres residencias de esta promoción. Sólo la más pequeña de las tres, de 95 metros cuadrados, desvela su precio: 1.154.000 euros. Esto es, cuesta más de dos millones cada metro cuadrado de pisito. Promueve Hogalia.

Los amantes del alquiler también pueden optar a una de estas humildes moradas. Eso sí, si desembolsan los 6.000 euros al mes que cuesta este inmueble totalmente domotizado de 200 metros cuadrados, tres habitaciones con suite más baño, cocina equipada, lavadero, gimnasio, piscina, trastero, dos plazas garajes y conserje. Los interesados han de dirigirse a Byrsa.

La historia de esta promoción se remonta al año 2004, cuando Mall adquirió el solar de 620 metros cuadrados - donde ahora se levanta el edificio- por 21,7 millones de euros al fondo de inversión Peabody. Un año antes, en 2003, el fondo se lo había comprado a Dresdner Bank por 26 millones de euros, un importe que incluía, eso sí, un edificio de oficinas y un palacete de 1879, ambos anexos al terreno.

Fátima Martín
EL CONFIDENCIAL



Mutua de Propietarios

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

Tel. 902 9057 000 200 - Fax 902 9070 000 200
www.mutuaellegopropietarios.es

És curiós, les mateixes coses que fan viatjar la nostra imaginació són aquelles davant les quals no podem evitar aturar-nos.



Nou Audi A6 "Style" 2.0 TDI 140 CV.

Un automòbil de caràcter esportiu com l'Audi A6 "Style" convida immediatament a somiar en l'experiència de conduir-lo. A gaudir d'una tecnologia tan avançada que només Audi pot proporcionar-li. Imagini per un moment totes les sensacions que l'esperen al volant d'un vehicle així, sentirà com tot al seu voltant sembla aturar-se.

Audi A6 "Style" 2.0 TDI 140 CV per 36.500* euros amb: acabat esportiu S line exterior, llantes d'aliatge de 17" en disseny de 16 radis, climatitzador de confort automàtic plus, Audi parking system darrer, volant multifunció, control automàtic de velocitat...

Automoción Marvi

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

