

estructura

REVISTA BIMESTRAL DE LA CONSTRUCCIÓ I LA PROMOCIÓ

núm.8
setembre-octubre 2008

Nace un nuevo consorcio de prefabricados

El II Saló Immobiliari de la Costa Daurada constata la existència de una demanda real

'la Caixa' i l'Ajuntament de Salou promouen habitatge de lloguer assequible

Primer pas de la futura 'Ciutat dels Oficis'

EMPRESAS CON HISTORIA

Tarraco Prevenció: 'Nuestro objetivo es mantener la plantilla'

Lluís Miquel Pérez

'La revisión del *Pla Estratègic* tendrá una voluntad participativa y de consenso, y tiene de ser también el plan director de la actuación del Ayuntamiento de cara al futuro'

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 sector del prefabricado se une para afrontar con garantías el nuevo Código Técnico

8

LA ENTREVISTA

Lluís Miquel Pérez

Alcalde de Reus

ACTUALITAT

14

El II Saló Immobiliari de la Costa Daurada constata, pese a la crisis, que existe una demanda real

15

Adif adjudica la redacción de los proyectos de supresión de 12 pasos a nivel en la provincia de Tarragona

16

L'Obra Social "la Caixa" i l'Ajuntament de Salou col·loquen la primera pedra de la promoció de 80 habitatges de lloguer assequible

17

Signatura de l'acord entre Cambra i Gremis per fer possible la futura "Ciutat dels Oficis"

18

LEGISLACIÓ-NOVEDADES FISCALES

Cambios de base de cotización en el régimen especial de trabajadores autónomos

Afiliación de trabajadores extranjeros irregulares

19

EMPRESAS CON HISTORIA

Tarraco Prevenció: 'Nuestro objetivo para este año es mantener toda la plantilla'

OPINIÓ

20

Reptes i oportunitats de l'urbanisme a Cambrils, per **Daniel Pallejà**

22

Sector inmobiliario y mercado de alquiler, por **Javier Querol**

23

En moments d'incertesa cal planificar el futur, per **Josep Bertran**

editorial

D'acord, estem en crisi global

Sol dir-se que per parlar tècnicament de crisi s'han de certificar que dos trimestres seguits marquin creixement negatiu en l'economia d'un país. No és el cas d'Espanya, però a vegades les estadístiques i les definicions de poc serveixen per avaluar l'estat de la nostra economia: estem en crisi, sense paliatius, i el que és pitjor, l'ambient i la sensació és precisament de por i inseguretat davant del futur econòmic.

Ara, a més, concorren les expressions de les nostres més altes institucions polítiques. Tant el president del Govern, José Luis Rodríguez Zapatero, com el president de la Generalitat, José Montilla, han pronunciat ja la fatídica paraula. Naturalment, l'obligació d'aquestos és difondre optimisme, parlar d'una sortida propera i anunciar fortes mesures "socials" per atemperar els ànims. Però la solució no podem demanar-la en exclusiva als poders públics.

Hi ha una convergència de factors negatius: tipus d'interès a l'alça, molt elevat preu de les matèries primeres, especialment del barril de cru, fan que el panorama a plaç mitjà no pugui declarar-se optimista. Conseqüències: tancament de l'aixeta del crèdit, augment de l'atur, pujada de la morositat. Diuen els experts que al menys tenim per a dos anys de xifres no precisament afalagadores.

El que no sabem o no podem calibrar, a diferència d'altres èpoques, és quant temps durarà la marejada ni la seva intensitat futura. Abans es podia jugar amb dues o tres variables, avui la cosa es complica en extrem.

No obstant, dins del panorama gris hi ha coses que resulten obviues: no podem seguir així, especialment en el crèdit a les famílies i a algunes empreses. Si haguéssim continuat en aquest camí la cosa hauria estat molt pitjor per a molta gent.

En el nostre sector, la construcció i promoció, aquests períodes donen lloc a importants cribes no desitjades però que acaben sent beneficioses per als que queden després de la tempesta. Aquest aprimament és necessari perquè viviem en un autènic empatx; un excés no comparable amb d'altres països de la nostra òrbita.

Les notícies com les de Martinsa-Fadesa, a la que segurament seguiran d'altres de similar calibre, no han de portar-nos a una sobrevaloració negativa de la situació; sortirem del tunel, però com ja vam assenyalar en el seu dia, haurem de posar-hi més esforç, més imaginació, i obrir en el possible noves possibilitats. En aquests moments de dificultat es veuen els millors exemples. ●

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@tinnet.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@tinnet.org

De acuerdo con lo que establece la Ley Orgánica 15/1999 de Protección de Datos de Carácter Personal, le comunicamos que los datos de las direcciones que poseemos han sido incorporados a un fichero automatizado de suscriptores. Los datos son confidenciales y de uso exclusivo del responsable del fichero, Comunicació Externa, S.L, con domicilio en raval Sant Pere, 5, 43201 Reus. Le comunicamos que tiene derecho a acceder, rectificar, cancelar u oponerse respecto a los datos que constan en dicho fichero en los términos establecidos por la legislación vigente. En el ánimo de la empresa editora está el dar a conocer al mayor número de profesionales del sector estrictamente la revista ESTRUCTURA.

El sector del prefabricado se une para afrontar con garantías el nuevo Código Técnico



Imagen de una de las primeras reuniones del grupo fundacional de empresas que han constituido DBblok Sistemas Constructivos Acústicos & Térmicos.

ARCHIVO

JOAN MORALES

El 1 de abril de este año entraba en vigor en todo el Estado el nuevo Código Técnico de la Edificación (CTE), un marco normativo a través del que se regulan las exigencias básicas de calidad que deben cumplir los edificios, incluidas sus instalaciones. Después de que esta nueva herramienta se haya ido aplicando de forma paulatina, el próximo mes de octubre será el turno del apartado del temá acústico y térmico. Es aquí, donde algunas de las empresas más importantes del sector del prefabricado de hormigón han unido sus fuerzas para crear un DBblok

Sistemas Constructivos Acústicos & Térmicos. Impulsado por la firma reusense Premorsa, actualmente también forman parte de este consorcio Fenollar SA (Comunitat Valenciana), GLS Prefabricados (Catalunya y Aragón) y Leceaga Prefabricados de Hormigón (País Vasco). Este lobbie ha creado el geroblok, un sistema constructivo capaz de dar respuesta a todas las nuevas exigencias normativas.

Con la aplicación del tema acústico y térmico que obliga el nuevo Código Técnico de la Edificación, el sector del prefabricado de hormigón se ha visto obligado a reubi-

carse y buscar nuevos sistemas constructivos que se adaptan a las nuevas exigencias normativas. Es aquí donde el tópico de: 'la unión hace la fuerza' se hace más patente que nunca. Es por ello que, de la mano de Premorsa, cuatro empresas del sector han creado DBblok Sistemas Constructivos Acústicos & Térmicos. Aunque el núcleo duro está formado por cuatro empresas (Premorsa, Fenollar, GLS Prefabricados y Leceaga Prefabricados de Hormigón), el objetivo es ampliar el consorcio hasta la veintena. Su gerente, **Joan Camenforte** explica que "aunque existían asociaciones de fabricantes, no había ningún consorcio a

nivel nacional de prefabricados de hormigón para el desarrollo de sistemas constructivos”.

De hecho éste es el objetivo básico de este nuevo consorcio. Para ello, DBBlok ha diseñado en este nuevo sistema constructivo dos componentes. Por un lado está el geroblok. Se trata de un ladrillo acústico de hormigón, que destaca por su enorme protección acústica y térmica y resistencia (compresión por encima de los 7N/mm²), es fácil de revestir (gracias a su porosidad y poca absorción de agua ayuda a la adhesión de los revestimientos sin deshidratarlos) y una gran sencillez y rapidez en la puesta de obra. Por otra parte, DBBlok también ha diseñado un mortero muy ligero de pequeña estructura globular de microceldas cerradas y vacías, celuloso y esponjoso, que elimina cualquier intercambio térmico y radiación. Este mortero, además de ser un aislante térmico y acústico, también es inífungo, hidrófugo y muy ligero (densidad de 50 kg/m³).

Este nuevo sistema constructivo de este consorcio nace como alternativa a otros sistemas como el hispalit (creado por un consorcio similar de ceramistas) y el pladur. Respecto a las diferencias básicas con estos otros sistemas, el gerente de DBBlok destaca que “el nuestro permite un abaratamiento de costes y un ahorro de superficie



Joan Camenforte:

‘Aunque existían asociaciones de fabricantes, no había ningún consorcio a nivel nacional de prefabricados de hormigón para el desarrollo de sistemas constructivos’

de suelo construido”. Joan Camenforte también recuerda que “a través de este consorcio recibiremos ayudas para poder desarrollar proyectos de I+D+I”. En este sentido, añade que “somos una especie de Agrupación de Interés Económico (AIE), una figura que se creó para que se agrupasen las Pymes y pudiesen llevar a cabo desarrollos industriales como si fuesen grandes empresas”.

Otro de los objetivos de DBBlok es “vender el geroblok como nuestra marca de grupo”, asegura Joan Camenforte, quien recuerda que “también habrá unas marcas de productos de sistemas constructivos, tanto acústicos como térmicos, que –aunque seguirán siendo tradicionales- permitirán un ahorro de espacio (diez centímetros lineales en todas las divisiones) y un ahorro, tanto en el desaprovechamiento de suelo como en sistemas constructivos”. Desde este nuevo consorcio están completamente convencidos de que su sistema constructivo satisfecerá “tanto al técnico como a los propios promotores”, pensando sobre todo en el ahorro económico. En este sentido, las cifras hablan por sí solas. Según los estudios elaborados por DBBlok, el coste total constructivo de su sistema por planta (213,45 metros cuadrados) es de 12.886 euros, tanto en Viviendas de Protección Oficial como de Renta Libre. Por el contrario, con el sistema de paredes de cerámica, el coste se dispara hasta los 29.648 euros (VPO) y 36.798 (Renta Libre) y en las paredes de placas de yeso laminado, 28.386 euros (VPO) y 33.915 (Renta Libre). “Estamos hablando de tres veces más”, recuerda Joan Camenforte.

Investigación y desarrollo

El germen de este consorcio ya nació en el año 2000, cuando Premorsa sacó al mercado el primer gero acústico de hormigón, a partir del primer ensayo acústico hecho por un laboratorio homologado (Applus). “Desde entonces –recuerda Camenforte, quien también ostenta el cargo de director comercial de Premorsa- no hemos dejado de hacer investigación para mejorar nuestro producto. Somos la única empresa del sector que tiene una planta destinada única y exclusivamente a este producto. En este sentido, desde la planta de Premorsa se ha creado un laboratorio en las antiguas oficinas que la empresa tenía en La Selva del Camp. Allí se ha construido una sala de ensayo para estudiar los recursos acústicos del producto y, tal y como explica Joan Camenforte, “ensayar también todos los productos de aquellas empresas que se incorporen al consorcio, ya que haremos una selección”.

En este sentido, al margen del actual núcleo duro que conforma DBBlok, su gerente recuerda que “todas las empresas que se in-

corporen a partir de ahora hasta alcanzar la veintena lo harán como si fuesen licenciados, sin el derecho a decidir el día a día del consorcio. Harán aportaciones a la Agrupación de Interés Económico y se podrán presentar a congresos, ferias de muestras y



Alfredo Fenollar:

‘Hay un hueco dentro de la aplicación del Código Técnico que con este producto podremos cubrir y dar tranquilidad a los técnicos’

participar en las campañas publicitarias. La primera cita donde DBBlok espera darse a conocer entre el sector será en el II Congreso Nacional de Térmica y Acústica, que tendrá lugar en el marco de la Feria Constructec que se celebrará en Madrid los días 15 y 16 de octubre. Allí estarán presentes la gran mayoría de los fabricantes y productos que resuelven los temas acústicos y térmicos, por lo que puede ser un excelente escaparate para el consorcio DBBlok y la presentación de sus sistemas constructivos. Por otra parte, desde el consorcio también tienen previsto poner en marcha una página web, editar un catálogo unificado y llevar a cabo charlas y exposiciones en los diferentes colegios profesionales del territorio nacional.

Respecto a la importancia que tiene la investigación y el desarrollo que destaca Joan Camenforte, coincide el director general de Leceaga Prefabricados, Iñaki Iturriaga. “Teníamos claro que era muy importante entrar en este consorcio porque, aunque no existían grandes diferencias entre lo que se fabrica en Catalunya y Valencia respecto al País Vasco, es fundamental que unamos



Lucio Iturgoyen:

'La clave ha sido el hecho de aprovechar sinergias en el desarrollo de nuevos sistemas constructivos y unificar recursos en investigación y desarrollo'

nuestros esfuerzos en la investigación y el desarrollo. Poder potenciar el I+D ha sido fundamental para que desde Leceaga Prefabricados apostásemos por formar parte de DBblok". En este sentido, Iturriaga insiste en que "el I+D exige mejoras y cuanto más se investigue en una época tan complicada como la actual, pues mejor", concluye el director general de esta firma de Gernika (Vizcaya).

Por su parte, el director general de Fenollar SA, **Alfredo Fenollar**, tiene muy claro que "creíamos en este sistema ya que por el mero hecho de ponerse en marcha ya era importante. Pero no sólo es interesante la apuesta en sí, sino la gente que lo integra". Respecto a la importancia de impulsar un consorcio de estas características en una época de crisis económica como la actual, Fenollar apunta que "todo lo que sea apostar por la diferencia de calidad, por el diseño y la innovación es muy importante. En nuestro sector estamos notando mucho la crisis, ya que estamos viendo cómo muchos de estos clientes están cayendo". Por lo que se refiere al geroblok, el director general de esta firma valenciana asegura que "hay un hueco dentro de la aplicación del Código Técnico que con este producto podremos cubrir y dar tranquilidad a los técnicos".

El director general de Premorsa, **Lucio Iturgoyen**, también destaca como clave a la hora de crear el consorcio DBblok, "el hecho de aprovechar sinergias en el desarrollo de nuevos sistemas constructivos y unificar recursos en investigación y desarrollo". En este sentido, Iturgoyen diferencia dos vertientes "una sería más comercial y de desarrollo del geroblok y de sistemas constructivos, pero también está la de probar nuevos proyectos o mejorar los ya existentes. Actualmente ya trabajamos en este camino y estamos preparando un proyecto de investigación". Por último, el director general de Premorsa recuerda que el Código Técnico "ha provocado un cambio de paradigma, porque aunque antes ya existían límites y normativas no quedaba claro quien era el responsable de cumplirlas".

Por último, el director general de GLS, **Santiago Llusera**, recuerda que "GLS fue uno de los socios fundadores, junto a Premorsa, de esta iniciativa. En aquel momento, las dos empresas fabricábamos el mismo producto pero lo distribuíamos en diferentes zonas. Ante el nuevo marco con la entrada de la normativa del nuevo Código Técnico, y las ventajas y oportunidades que éste daba al hormigón en los apartados acústicos y térmico, decidimos promocionar e investigar juntos los productos que están en el consorcio DBblok". Respecto a la importancia de la investigación y el desarrollo, Llusera asegura que "la forma de ir por delante de la competencia es investigar en

productos y procesos nuevos". El director general de GLS también deja claro que "será básico que las empresas estemos bien preparadas en este apartado y agrupando esfuerzos siempre es más provechoso, ya que además de juntar recursos económicos, también unes la experiencia, que es algo más intangible pero importantísimo".



Santiago Llusera:

'La aplicación de los materiales tendrá que ser más profesional, ya que el nuevo Código Técnico además de certificar los materiales en laboratorio, también lo hará in situ'

Desde GLS también tienen claro que la entrada en vigor, en el apartado acústico y térmico, del Código Técnico "será complicado en un inicio, porque la gente todavía tiene que educarse en este aspecto. Pero en poco tiempo ya será normal. También la aplicación de los materiales tendrá que ser más profesional, ya que el nuevo Código Técnico además de certificar los materiales en laboratorio, también lo hará *in situ*. En lo que respecta al sonido pondrá a prueba la ejecución de la obra. Por todo esto será muy beneficioso para viviendas de más alta calidad y más sostenibles". En referencia a la crisis, Llusera explica que "la estamos viviendo como el resto del sector de la construcción. Lo que respecta a la edificación es mucho más grave que lo que afecta a otros elementos de urbanización o infraestructuras. Aunque más adelante también lo notaremos ya que si no se venden viviendas tampoco se urbaniza".



Iñaki Iturriaga:

'El I+D exige mejoras y cuanto más se investigue en una época tan complicada como la actual, pues mejor'

El Código Técnico y la industria

El Código Técnico ha escrito su última entrega en forma de normativa de protección contra el Ruido. Era una entrega esperada y a la vez temida por todas las partes que intervienen en el proceso constructivo por aquello que tiene de diferente. Lo cierto es que acomete el problema del Ruido con bastante más calado y seriedad que la ya difunta NBE-CA88. Entre otras cosas no solo atiende a los problemas de aislamiento acústico al ruido aéreo y al de impacto entre espacios y vecinos sino que controla un aspecto, hasta ahora olvidado por la Norma, regulando el exceso de ruido provocado por la mala absorción acústica de las salas, controlando la reverberación; aquello tan molesto de intentar mantener una conversación tranquila en un restaurante sin necesidad de dar gritos para oír a la persona que tienes al lado.

Otro de los aspectos importantes de esta normativa es que obliga a mediciones "in situ" de las transmisiones acústicas y así comprobar la eficacia de los sistemas de aislamiento acústico. Pretende garantizar el cumplimiento de una normativa que hasta el momento, creo que era la normativa menos respetada del corpus de las viejas Normas Básicas.

El Código Técnico solicita un esfuerzo de adaptación a todos los sectores, técnicos, promotores, constructores, industria... Se ha iniciado una carrera contra reloj para no quedar fuera del mercado. El Código Técnico exige más esfuerzo técnico y tecnológico y como siempre pasa aparecen sectores mejor posicionados.

A medida que han ido saliendo las diferentes normativas he tenido la impresión, quizás equivocada, de que había una parte de la industria be-

neficiada y por lo tanto otra parte de la industria que deberá hacer un esfuerzo importante para no quedar fuera de esta carrera.

La industria de la cerámica no lo tiene fácil para adaptar sus sistemas de cerramientos a las nuevas normativas térmicas y acústicas y han tenido que actualizar y refinar sus sistemas constructivos, mientras que la industria del cartón yeso y tabiquería ligera, a priori, no necesita apenas esfuerzo de adaptación.

Un grupo de industriales del mundo del prefabricado encabezados por una empresa de la demarcación ha formado una agrupación de intereses para desarrollar, producir y comercializar mejor un ladrillo perforado acústico que mediante un proyectado especial obtiene un excelente rendimiento térmico y acústico en paredes entre usuarios diferentes a un precio muy competitivo, o así parece.

Hay que felicitarse por lo que de oportunidad tiene para la industria la existencia de un nuevo marco normativo más exigente y porque en épocas difíciles apostar por el desarrollo tecnológico genera una cierta esperanza ante un panorama gris no sólo en la construcción si no en el tejido productivo.

Jordi J. Romera Cid / Arquitecto



ESTRUCTURAS CARVAJAL

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

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




C/ Jusep. 22 - 43050 CAMBRILS (Tarragona)
 T. 977 36 27 95 - F. 977 36 89 90
 info@estructurascarvajal.com
www.estructurascarvajal.com

Lluís Miquel Pérez

Alcalde de Reus

‘Reus tiene una ventaja y es que es una ciudad compacta’

Reportaje fotográfico:
Xavi Jurio

Tecnoparc, la reforma integral del barrio del Carme, el nuevo hospital, el centro comercial que Metrovacesa construirá en la zona del antiguo Palau de Fires i Congressos de Reus, el nuevo Aeropuerto... La capital del Baix Camp vive un momento álgido de ejecución de proyectos, tanto urbanísticos como de infraestructuras. Su alcalde, Lluís Miquel Pérez, repasa para la revista 'Estructura' el presente y el futuro de la ciudad.

J.M.

¿Cómo definiría la transformación que ha experimentado la ciudad desde que usted es alcalde?

Reus ha cambiado mucho, pero no lo ha hecho de una manera indiscriminada ni sometida a otros intereses que no hayan sido los de la planificación. Este ayuntamiento pone mucho énfasis en las cosas bien estudiadas, bien trabajadas y a largo plazo. Evidentemente, yo me encontré con una situación compleja como fue que, un mes antes de ser alcalde, se aprobó el Pla General de Ordenació Urbanística. Aunque el anterior alcalde me preguntó qué hacían, yo le dije que lo aprobasen porque si no significaba empezar otra vez un proceso de reflexión. Por eso, después ha habido una necesidad de hacer unas modificaciones puntuales para coordinarlas con los objetivos estratégicos posteriores y conseguir la ciudad que vivimos.

¿Y cómo es esta ciudad?

Tiene básicamente dos facetas en materia de urbanismo. Una es la reforma interna. La ciudad es un equipamiento que se tiene que ir poniendo al día. Esto se ha visto muy claramente, por ejemplo, con muchas obras sobre todo en el sistema viario. También se ha visto a la hora de esponjar la ciudad y buscar espacios de carácter público con lugares de una ciudad compactada. El caso más paradigmático ha sido la reforma integral del barrio del Carme o el final del PERI que culminará con la plaza del Teatre, en el barrio de la Concepció. También ha sido muy importante el ensanchamiento de la ciudad, que ha ido por dos vías. Por un lado, una residencial, como los nuevos barrios que se han ido construyendo sobre todo más allá del Pavelló Olímpic, una zona que la mayor parte de los ciudadanos no conoce. También en la zona del barrio Immaculada, Clarassó, etc. Todo esto muy concentrado en la parte Este de la ciudad, inmediatamente al lado de la variante.

¿Y respecto al suelo industrial?

Actualmente, todas las líneas de actuación de suelo industrial se están moviendo. Algunas en fases muy preliminares, pero activas. Eso quiere decir que en el 2011 tendremos afectivas 600 hectáreas brutas de suelo industrial. Es un paso importante porque no debemos olvidar que yo empecé de alcalde con 75 netas. Una parte muy importante ha sido el suelo industrial dedicado a usos terciarios, como lo que conocemos como el Tecnoparc. Ahora estamos a las

puertas de la redacción de un nuevo Plan General que nos marcará las líneas de los próximos años.

¿Y cuáles serían las líneas básicas de este nuevo Plan General?

Bueno, se trata de completar todo esto. No poniendo demasiado énfasis en el tema industrial, porque creo que existe un stock importante, pero –no nos engañemos– hay un polo de atracción de actividad muy importante que es el aeropuerto. No olvidemos que estamos hablando de un aeropuerto completamente nuevo, desde la primera piedra hasta el lado del polígono de Constantí. Nosotros siempre hemos sentido este polígono como un poco nuestro y tenemos que conseguir un continuo desde los diferentes polígonos hasta éste, con el objetivo de tener una de las realidades industriales compensada con los polígonos Agro-Reus, Mas Batlle y Mas de les Ànimes, que es una de las zonas más grandes de Catalunya de estas características. Otra línea importante de este Plan General es que la variante, sobre todo la Oeste, sea la nueva frontera de la ciudad. Se trata de vestir perimetralmente desde el Roquís hasta el Barrio Montserrat de vivienda, pero también de zona para ser disfrutada por el ciudadano. Una formulación de zona verde –la famosa U verde– que no tenemos que confundir estrictamente con las zonas verdes de hierba, sino aprovechando las características de los terrenos hacer un corredor, pero sin pasar al otro lado de la variante, algo que –hoy por hoy– no consideramos hacerlo en términos residenciales.

Hablando de términos residenciales, ¿qué significará para la ciudad el Àrea Residencia Estratègica (ARE) aprobado por la Generalitat alrededor del Passeig Nord?

Pues significará poder acabar la ciudad por la zona Norte. Cuando digo esto también me refiero al sistema viario, de equipamientos y con una oferta residencial importantísima desde un punto de vista de la protección oficial. Es una de las ARES más importantes de Catalunya y comunicará las dos variantes a través del Passeig Nord y vestirá toda aquella zona que, aunque ya tiene sus unidades de actuación previstas, no acaba de arrancar ya que no había un instrumento jurídico y urbanístico estimulador como es el ARE.

¿Hay previstas algunas actuaciones más en los barrios?

Hombre alguna más, como por ejemplo para acabar de conectar el barrio Sant Joan con la ciudad. Siempre con la obsesión de llenar vacíos. No se trata de



Según el alcalde de Reus, para mejorar la movilidad 'a lo mejor tendremos que acabar limitando el acceso de los vehículos al centro de la ciudad'.

hacer actuaciones remotas, sino llenar vacíos. Después está el gran vacío de futuro, dentro de la nueva frontera. Aquí habrá que hacer las nuevas trazas, pero seguramente no se definirá, que es la parte Este de la ciudad, lo que es desde la C-14 hacia adentro. Esto quedará como una gran reserva de actuación futura, siempre hablando dentro de las murallas de la ciudad que son las variantes.

¿Y por qué no se actúa en esta zona?

Por precaución ante las trazas de las grandes infraestructuras. Aquí es donde están las grandes incógnitas, aunque no lo sean tanto porque ya sabemos un

poco por donde irán, pero antes de plasmarlas en una afección de terreno necesitamos algo más de tiempo.

¿Se refiere a la vía del tren?

Sí, concretamente al desplazamiento de la vía del tren en el entorno de la C-14. Aquí es ver cómo sortea las otras infraestructuras esta vía del tren. Hay un nudo muy importante y complejo que es la conexión de la T-11 con la N-420 y el paso del Corredor del Mediterrani. Aquí hay que buscar una solución. Todo esto no tiene porque comportar la eliminación de la vía de Bellisens, ya que puede tener el soterramiento de un trozo –el más urbano- o la permeabilización de

aquel tramo desde el punto de vista de integración en el territorio. Esto nos permitiría hacer una estación en esta zona de Bellisens, por lo que Reus podría acabar teniendo tres estaciones de tren. También hay que tener en cuenta la zona Sur del aeropuerto, las nuevas prestaciones que tendrá la Estació Central del Camp. Todo esto, desde el punto de vista de comunicaciones y de interacciones de las mismas, y la previsión del Trancamp nos dará un nudo de comunicaciones ferroviarias importantísimo.

¿Qué puede suponer para la ciudad el Pla de Reforma Integral del Barri del Carme?

Las viviendas y la actividad arquitectónica son equipamientos de la propia ciudad. Hasta ahora, en el barrio del Carme se podría ofrecer poca cosa, porque sus viviendas tenían demasiados años y, por ejemplo, sus bajos eran impracticables para cualquier actividad. También era impracticable una actuación en la vía pública serena y casi ninguna de las viviendas pasaba las normas de edificación actual. Estas actuaciones irán encaminadas a la construcción de vivienda nueva, algunas de ellas muy especializadas en segmentos de edad que son los que quedarán huérfanos de vivienda después del proceso de expropiación y otras libres, como las de la calle Sant Benet. Aquellas zonas que encajarán perfectamente en la tipología del barrio sí que dispondrán de equipamientos, zonas verdes nuevas, plazas. En definitiva, habrá una concepción de 'modernidad' y adaptación a los criterios contemporáneos de la edificación, que convivirán con otras tipologías que son las zonas menos degradadas del barrio. Por lo tanto, se trata de una conciliación del barrio del Carme con el conjunto de la ciudad, sobre todo con el centro. En definitiva, es una ampliación del centro de la ciudad, con la cual se crean permeabilidades.

¿Cree que el resto de barrios están bien integrados en el tejido urbanístico de la ciudad?

Reus, en comparación con otras ciudades, tiene una ventaja y es que es una ciudad compacta. Entre los barrios y la ciudad no hay fases intermedias territoriales desiertas desde el punto de vista urbanístico. Antes era así, incluso recuerdo que durante mi primer mandato había una concejalía de barrios periféricos. Hoy en día existe un continuo urbano que, por ejemplo, va desde la plaza Mercadal hasta el barrio Montserrat. Tal vez hay un par de barrios que todavía están en un proceso, pero que ya

tienen estructurados sus accesos, que son los barrios Sol i Vista y Pelai. Las dos zonas que quedan un poco alejadas son las urbanizaciones El Pinar y Aigües-verds, pero en estos casos es la propia tipología la que busca esto. Supongo que gestionar una ciudad como, por ejemplo, Tarragona que tiene barrios como Sant Pere i Sant Pau –con 25.000 personas- debe ser muy complejo y costoso, por ejemplo desde el punto de vista de transporte público. Hoy en día se vuelve a imponer la filosofía de las ciudades compactas y nosotros es un camino que hemos recorrido desde hace tiempo.

¿Qué significará desde un punto de vista urbanístico el Tecnoparc para Reus?

El Tecnoparc es una oferta de servicios terciarios avanzados. Habrá centros de investigación, pero no será lo único. Nosotros respondemos de lo que es la posibilidad de actuación pública y después ya están las actuaciones de los propietarios privados. Estamos creando un polígono de empresas que requieren servicios avanzados. Y esto ¿cómo se come? Pues, como siempre, con el urbanismo. Allí no habrán naves en hilera, sino varios edificios unidos y aislados unos de otros. Nunca hemos pretendido hacer un polígono industrial, sino un parque em-

presarial. Además, los propietarios aceptan y valoran que es un valor añadido. El objetivo es que haya una mezcla entre actividad terciaria, empresarial, residencial (con las viviendas del campus) y universitaria. No se trata de que a las ocho de la tarde se apaguen todas las luces hasta el día siguiente. El hospital también llevará una gran actividad, al igual que el Palau de Fires i Congressos. En definitiva, se trata de una nueva ciudad con los criterios urbanísticos más amplios como, por ejemplo, avenidas.

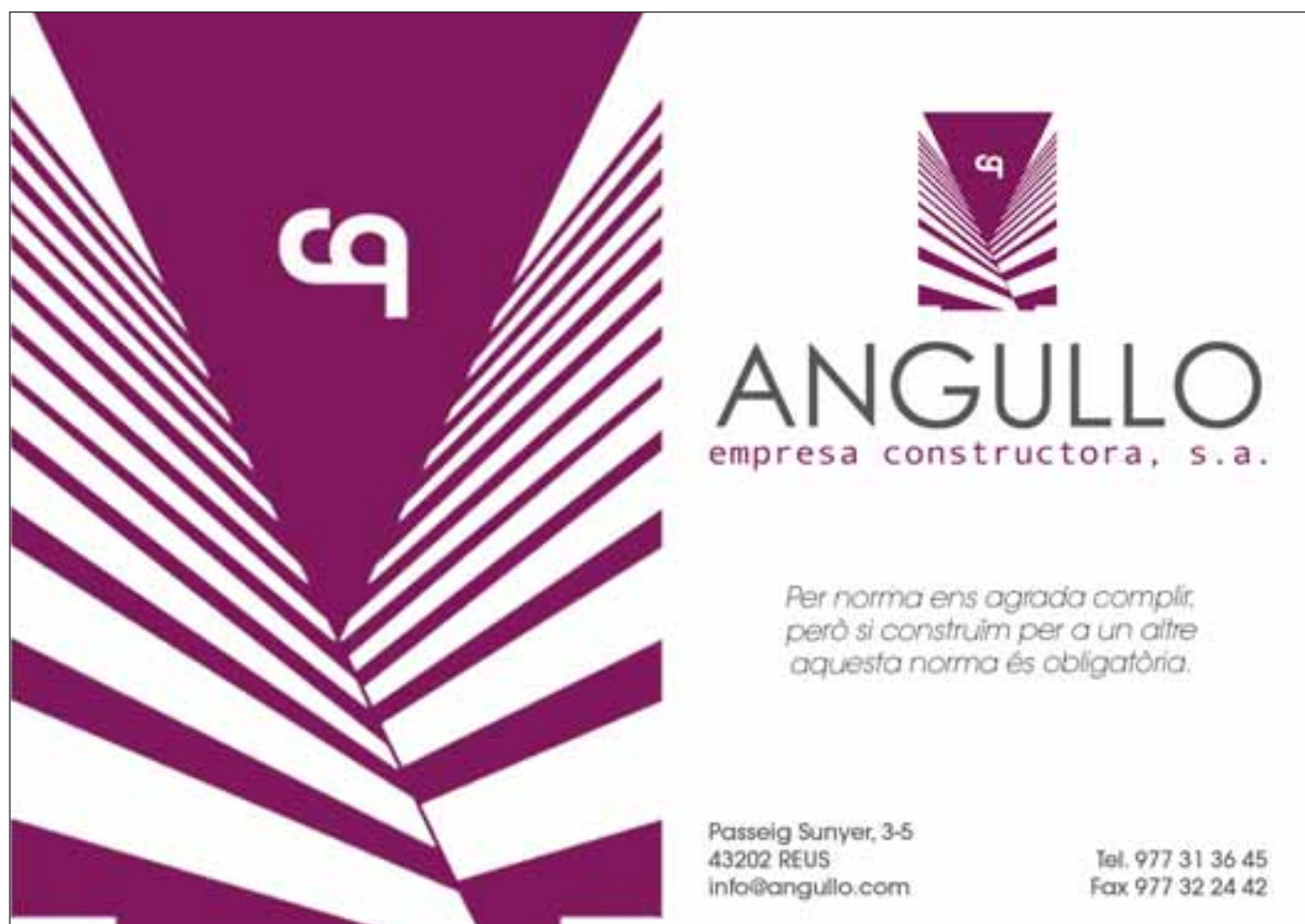
En un momento tan complicado de acceso a la vivienda para muchas familias, ¿cuáles son los ejes básicos de su gobierno en materia de vivienda?

Por un lado está la apuesta por el ARE, la planificación de un sector de gran impacto desde el punto de vista de las necesidades de promotores y constructores. Parece muy grande, pero se adapta perfectamente a las necesidades del Pla Local d'Habitatge. La demanda latente y la incorporación de generaciones jóvenes a la demanda futura de vivienda requiere, como mínimo, lo que dice este plan, por cierto, uno de los primeros de Catalunya. También hay otras apuestas en las que siempre introducimos porcentajes por encima del re-

querimiento de la Ley de Vivienda de Protección Oficial. La exigencia que damos a los promotores es que queremos más. Siempre lo hemos hecho y ahora nos resulta más fácil, porque los promotores están más de acuerdo. Después hay otras actuaciones importantes como la colocación de la primera piedra de la segunda promoción de Mas Ber-

'El objetivo urbanístico de Tecnoparc es que haya una mezcla entre actividad terciaria, empresarial, residencial (con las viviendas del campus) y universitaria'

tran, todo lo que haremos en el barrio Sant Josep Obrer, que serán tres promociones. Son cosas importantes porque cubren un segmento de alquiler para estudiantes o personas jóvenes. Con las ayudas que da el Ministerio se puede pagar el alquiler, por lo que el nuestro es



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

un perfecto mecanismo de ahorro para poder comprarse una vivienda de protección oficial. También hay otras actuaciones desde el punto de vista de la demanda, como las excepciones fiscales. En definitiva, es una rebaja de impuestos. Lo importante es que el ciudadano pagará menos por el impuesto de su propiedad inmueble.

¿De qué manera se está resintiendo el Ayuntamiento de Reus de la crisis del sector de la construcción?

Está claro que nos está afectando. Hemos presupuestado tres millones y medio de euros menos de ingresos por esta vía que el año pasado. Aunque está afectando a todas las administraciones, nosotros tenemos una cierta ventaja y es que los mercados que más se están resintiendo son los de segunda residencia que, evidentemente, están totalmente parados. Los otros todavía tienen algún tipo de movimiento. Por lo tanto, las poblaciones de segunda residencia, como las de costa, son las que más lo están notando. En cambio, el próximo año –que será peor respecto a la situación económica– nosotros, desde el punto de vista del ICIO, podremos cumplir los objetivos gracias a todas estas promociones.

Urbanismo y movilidad están muy ligados. ¿Cree que el problema de la movilidad está resuelto en Reus?

No. Yo diría que es uno de los principales problemas que tienen todas las ciudades y en Reus, concretamente, todavía más.

¿Por qué?

Porque nuestra ciudad tiene una configuración de carácter medieval, de círculos concéntricos que obliga a actuar de manera más ordenada. Aunque será duro, a lo mejor tendremos que acabar



‘Toda política de apoyo a la actividad comercial se basa en tres patas: urbanismo comercial, que ya lo tenemos bastante logrado; provisión de aparcamientos subterráneos y, evidentemente, campañas de promoción.’

limitando el acceso de los vehículos al centro de la ciudad. Seguramente, si no hubiese un aparcamiento en la plaza Prim ya hubiésemos tomado unas decisiones drásticas. En la medida que podamos creo que ha llegado el momento de, en determinados días, cortar algunos tramos de los arrabales para que no se produzca el carrusel de coches. Esto habrá que complementarlo con la ampliación de plazas y la mejora de los aparcamientos subterráneos. Para ello, a través del Consell Consultiu del Comerç, tenemos que ser capaces de saber cuáles son las

problemáticas concretas en cuanto a materia de movilidad y aparcamiento. Toda política de apoyo a la actividad comercial se basa en tres patas: urbanismo comercial, que ya lo tenemos bastante logrado; provisión de aparcamientos subterráneos y, evidentemente, campañas de promoción. Tampoco debemos olvidar un aspecto muy importante, que tenemos que promover que la gente se desplace andando.

¿Falta cultura de transporte público en Reus?

Sí, pero creo que pasa porque tampoco hay distancias considerables. La tipología de los usuarios del transporte público es de personas mayores que tienen problemas de movilidad y escolares. Lo que tenemos que hacer es dar la necesidad para que la alternativa sea más compleja.

¿Qué balance hace del programa de restauración de fachadas ‘Reus, fes goig’?

La ciudad ha cambiado y todavía lo hace. Este programa no tiene otra pretensión que la de lavar la cara a la ciudad, estimular la ordenanza de mejora de fachadas y no tener que llegar a caer en la obligatoriedad de hacerlo por tener demasiadas fachadas en mal estado. Es una medida positiva y de estímulo y una decisión de confianza en la ciudad por parte de los propietarios. También hay

cambrareus

l'has de conèixer

- SERVEIS A DISPOSICIÓ DE LES EMPRESES • FORMACIÓ • COMERÇ, TURISME I SERVEIS
- CREACIÓ DE NOVES EMPRESES • COMERÇ EXTERIOR • INDÚSTRIA, INNOVACIÓ I MEDI AMBIENT
- OFICINA DE GESTIÓ EMPRESARIAL

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

otros programas importantes como el Nucli Viu, que es adecuar el interior de las casas, y las subvenciones son más potentes.

‘El Plan General, además de ser un plan urbanístico, también tiene que pensar en la preparación para acoger a nuevos ciudadanos, para la actividad económica, etc.’

¿Qué supondrá para Reus el nuevo centro comercial que Metrovacesa construirá en el antiguo Palau de Fires, no sólo desde un punto de vista comercial sino urbanístico y de movilidad? ¿Le preocupa este último aspecto?

Claro que me preocupa. Hay diversas posibilidades, pero algunas son más factibles que otras. Una es aprovechar que ya tenemos la avenida de Sant Jordi con el subsuelo destinado al parking y con

entradas y salidas. Otra fórmula sería hacer una corona subterránea como se hizo en la plaza de Les Oques, aunque esto comportaría una gran complejidad porque es un nodo importante. Lo que está claro es que, en caso de intervenir, la avenida de Sant Jordi no interrumpe demasiado la dinámica de tráfico. Por eso, actualmente estamos en la línea de seguir con el mismo planteamiento del resto de entradas al parking, al parque de Sant Jordi o la plaza de la Llibertat, con una derivación. Tampoco he dicho que se descarte el anillo, porque las cosas hay que analizarlas bien, tanto desde un punto de vista de movilidad como en el proceso de construcción y económico.

¿Qué tipo de ciudad le gustaría dejar cuando deje la alcaldía?

La verdad es que estoy bastante contento de tal y como está. Mi sueño de ciudad ya está definido y empezado. Pero a todos los alcaldes nos gusta dejar apuntada la próxima etapa. En algún momento se ha hablado del momento mágico del Camp de Tarragona. Y Reus tiene que estar preparado para ser líder de este Camp, liderazgo compartido con otras ciudades. Para eso tiene que hacer un proceso de reflexión que nos pueda poner en este horizonte. Donde todas las

planificaciones que ya tenemos van desde el 2016 hasta el 2025. Respecto al suelo, hay que ver qué será urbanizable y qué no. El industrial lo tenemos muy avanzado y respecto al residencial tenemos que hacer actuaciones que cierren la ciudad, con mucho respeto al territorio y por lo tanto mucho espacio para ser vivido por los ciudadanos. La definición de los grandes ejes de infraestructuras también nos condicionará. El Plan General, además de ser un plan urbanístico, también tiene que pensar en la preparación para acoger a nuevos ciudadanos, para la actividad económica, etc. Todo esto lo iniciaremos también con la revisión del Pla Estratègic, que será igual pero muy diferente del otro. Tendrá una voluntad participativa y de consenso y ambos planos no los concibo sin la participación de la oposición. Por ejemplo, en cuanto a la movilidad ferroviaria necesitaremos cinco o seis personas que nos puedan ayudar. No quiero que sea un plan etéreo sino práctico, por lo tanto tiene que ser también el plan director de la actuación del Ayuntamiento de cara al futuro. Sin olvidar otros aspectos como la prestación de servicios sanitarios como imput económico de la ciudad de Reus en el territorio, o la capacidad de innovación desde el punto de vista de la formación y la emprendeduría.

**Para los amantes del riesgo en la construcción
existen muchas ofertas**



Para todos los demás...



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

**Especialista en seguros
para el sector de la construcción**

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

El II Saló Immobiliari de la Costa Daurada constata, pese a la crisis, que existe una demanda real



La segunda edición de este Saló constató que todavía hay margen para las transacciones.

X. Jurio

REDACCIÓN

El Palau de Congressos de Tarragona acogió el último fin de semana de junio la segunda edición del Saló Immobiliari Costa Daurada, un espacio donde se reunió toda la oferta de viviendas nuevas, de segunda mano, segundas residencias, además de suelo residencial, naves, locales y oficinas, tanto de la provincia de Tarragona como de otras promociones del exterior. En una superficie de exposición de 2.000 metros cuadrados, y con una treintena de expositores, estuvieron presentes ayuntamientos, inmobiliarias, cooperativas, empresas de energía, entidades financieras, gestores inmobiliarios, registradores de la propiedad, empresas de rehabilitación de edificios, etc. La feria estuvo dirigida al público en general interesado en llevar a cabo cualquier operación inmobiliaria, así como a miembros de colegios profesionales del sector, empresarios e instituciones públicas con competencias urbanísticas.

El salón abrió sus puertas el día 27 de junio coincidiendo con la celebración de la segunda jornada técnica dirigida a los profesionales del sector. La valoración de esta jornada, por parte de los organizados-

res, fue muy positiva y contó con más de un centenar de inscritos, que debatieron sobre las perspectivas económicas del sector, las estrategias empresariales necesarias para adaptarse al cambio, así como sobre la correcta planificación urbanística en las ciudades del siglo XXI. La jornada fue inaugurada por el teniente de alcalde del Ayuntamiento de Tarragona, Sergi de los Rios; el presidente de la Cambra de Comerç de Tarragona, Albert Abelló, y por la delegada de 'La Caixa' en Tarragona, Empar Martínez. Participaron como ponentes personalidades tan destacadas como el presidente de Barcelona Meetingpoint, Enric Lacalle; el subdirector de La Vanguardia, Manel Pérez; el presidente de la Agrupació de Promotors i Constructors d'Edificis de Tarragona (APPCE), Manel Niñerola; o el director del Incasól, Miquel Bonilla. La clausura fue a cargo del vicepresidente segundo de la Diputació de Tarragona, Albert Vallvé, y de la secretaria d'Habitatge del Departament de Medi Ambient i Habitatge de la Generalitat de Catalunya, Carme Trilla.

Por su parte, el II Saló Immobiliari Costa Daurada se inauguró el mismo 27 de junio por la tarde, por el teniente de al-

calde y Coordinador de l'Àrea per a la Promoció i Estratègies de la Ciutat i Projecció Exterior de Tarragona, Sergi de los Rios. La aceptación del salón por parte de los participantes fue muy buena, según fuentes de la organización. El público visitante se mostró muy interesado en conocer la oferta existente y en comprar viviendas, lo cual –según la misma organización– demuestra que existe una demanda real y una necesidad en el sector inmobiliario. Una muestra de esta realidad es el hecho que se consiguieron cerrar operaciones de compra-venta. El salón también reunió a visitantes de otras provincias, como Barcelona o Huesca, interesados en adquirir una segunda residencia en la zona.

Aprovechando la celebración de la feria, Rapejun sacó a la venta 9centre, un edificio con más de 400 viviendas, con una zona comunitaria de más de 6.000 metros cuadrados y con hogares que iban desde los apartamentos de una habitación a los pisos de cuatro. En el ámbito del Camp de Tarragona, el Grup Inmo presentó hasta tres promociones, una de casas adosadas en Cambrils, una segunda en Torredembarra con pisos que cuentan con grandes zonas comunitarias y, por último, la promoción de lofts en la calle del Mar de Tarragona, con unos precios a partir de los 210.000 euros. Todos aquellos que querían invertir o adquirir una segunda residencia al otro lado del Atlántico, Larima Golf presentó un complejo con 370 apartamentos de lujo dentro del campo de golf White Sands Golf & Beach Resort, en Punta Cana (República Dominicana).

Una de las novedades de esta segunda edición del salón, y que tuvo muy buena acogida entre el público participante, fue la promoción Vine al Cinema!, a través de la cual, los organizadores del salón, Big Grup, y los cines JCA de Valles regalaron una entrada a cada visitante. Además, como actividad complementaria, el día 26 de junio se celebró con éxito el II Torneig de Golf Saló Immobiliari, que contó con la participación de unas 60 personas. A pesar de los tiempos de cambio de coyuntura que vive el sector inmobiliario, los organizadores hicieron una valoración muy positiva de la celebración del salón.

Adif adjudica la redacció de los proyectos de supresión de 12 pasos a nivel en la provincia de Tarragona

El presupuesto asciende a 260.000 euros

13-jun-09.- Adif, entidad pública empresarial adscrita al Ministerio de Fomento, ha adjudicado el contrato de consultoría y asistencia para la redacción del estudio de alternativas y del proyecto constructivo para la supresión de 12 pasos a nivel situados en la provincia de Tarragona. El contrato ha sido adjudicado a la Unión Temporal de Empresas (UTE) formada por las compañías Gocsa y Fhecor con un presupuesto de 260.627'59. La ejecución de estos proyectos tiene como objetivo diseñar la solución más idónea para la eliminación de los pasos a nivel con el fin de incrementar la seguridad de vehículos, peatones y circulaciones ferroviarias, así como garantizar la permeabilidad de la infraestructura ferroviaria a su paso por los núcleos urbanos.

En concreto, los proyectos definirán las actuaciones necesarias para suprimir 10 pasos a nivel de la línea Lleida-Reus-Barcelona, situados 5 de ellos en el término municipal de Alcover, 4 en el municipio de La Selva del Camp y uno en Reus. También se suprimirán dos pasos a nivel de la línea Plana-Roda de Barà, ubicados en los términos municipales de Picamoixons y Creixell.

Los trabajos permitirán el estudio de las alternativas con el objeto de plantear las diferentes soluciones técnicas para cada una de las actuaciones de supresión. Posteriormente, se redactarán los proyectos constructivos, con apartados específicos referidos a trazados, trabajos de hidrología y drenajes, servicios afectados y cerramientos en zonas urbanas, afecciones me-

dioambientales, reposición de vías pecuarias y bienes culturales y arqueológicos.

Estas obras responden al compromiso de Adif de realizar las actuaciones necesarias para mejorar la seguridad en el ferrocarril, con actuaciones de supresión de pasos a nivel, mejora de la señalización y protección de los mismos y campañas de sensibilización. En concreto, se enmarcan en el Programa de Supresión y Mejora de Pasos a Nivel puesto en marcha por el Ministerio de Fomento en 2005.

Estas actuaciones de supresión de pasos a nivel tienen carácter de obra por cuenta del Estado, lo que significa que va a cargo de los Presupuestos Generales, a través del Contrato Programa suscrito entre la Administración General del Estado y Adif.

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-rail, 2 baixos
43205 REUS
Tel. 977 328 480
Fax 977 313 623
info@emprennova.com
www.emprennova.com

L'Obra Social "la Caixa" i l'Ajuntament de Salou col·loquen la primera pedra de la promoció de 80 habitatges de lloguer assequible

REDACCIÓ

L'alcalde de Salou, Antoni Banyeres; la delegada general de "la Caixa" a Tarragona, Empar Martínez; i el conseller delegat d'Habitatge Assequible de l'Obra Social "la Caixa", Jaume Cabré; van presidir l'acte de col·locació de la primera pedra d'una promoció de 80 habitatges de lloguer assequible ubicada a la zona de nova urbanització Emprius Sud de Salou. A l'acte també van assistir Salvador Pellicé, primer tinent d'alcalde de l'Ajuntament de Salou i Miquel Costa, director d'Àrea de Negoci de "la Caixa" a la Costa Daurada.

Fidel al seu compromís amb les necessitats de la societat actual, "la Caixa" ha posat en marxa el programa d'Habitatge Assequible amb la finalitat de facilitar l'accés a la venda a dos dels sectors de població amb més dificultats en aquest àmbit: els joves de 18 a 35 anys i les persones majors de 65.

Situada a la parcel·la H del Sector 5 de la nova zona d'urbanització de Salou denominada Emprius Sud, aquesta promoció de planta baixa amb tres plantes constarà de 80 habitatges amb una superfície útil d'uns 50 metres quadrats cadascun i amb plaça d'aparcament.

Tots els habitatges es destinen al lloguer i s'adjudicaran per rigorós sorteig, entre els sol·licitants que compleixin els requisits establerts, a un preu no superior als 270 euros mensuals (IBI i despeses apart). Tindran preferència en l'adjudicació dels habitatges els sol·licitants empadronats al municipi de Salou amb una antiguitat mínima de 2 a 3 anys en el moment de l'inici de la presentació de sol·licituds.

Està previst que a partir del primer trimestre de l'any 2009 les persones interessades podran presentar les sol·licituds i que, a principis de 2010 els afavorits en el sorteig puguin entrar en els seus habitatges per un període de 5 anys. Per als adjudicataris més grans de 65 anys, aquest període serà prorrogable a petició de l'arrendatari segons la normativa legal aplicable.

3.000 habitatges de lloguer

L'Obra Social "la Caixa" va iniciar el programa d'Habitatge Assequible l'any 2004 amb l'objectiu de construir 3.000 pisos fins al 2012, amb una inversió total de 420 milions d'euros.



Moment de l'acte de col·locació de la primera pedra, amb la presència de l'alcalde de Salou, Antoni Banyeres, i la delegada general de "la Caixa" a Tarragona, Empar Martínez.

X. Jurio

En la primera fase del programa (2004-2006) s'han construït 13 promoció: 11 a Catalunya i 2 a Madrid, que sumen un total de 1.084 habitatges ja entregats. Les 13 promoció de la primera fase estan als següents municipis: Barcelona (Bon Pastor): 27 habitatges; Barcelona (Poblenou): 143 habitatges; Cornellà: 63

habitatges; Mollet del Vallès: 100 habitatges; Palau-Solità i Plegamans: 30 habitatges; Sentmenat: 57 habitatges; Sitges: 113 habitatges; Vic: 104 habitatges; Vilanova i la Geltrú: 64 habitatges; El Vendrell: 71 habitatges; Tordera: 54 habitatges; Madrid (Vicálvaro): 148 habitatges; i Madrid (Vallecas): 110 habitatges.

L'Obra Social "la Caixa" ja ha iniciat el procés de construcció de 1.000 habitatges més que formen part de la segona etapa del programa (2007-09), que estan ubicats a Catalunya, Madrid, Andalusia, País Basc i la Comunitat Valenciana. És, en aquesta segona fase en la que s'inclou la promoció ubicada al municipi de Salou.

Per últim, s'està treballant en la tercera fase (2010-2012) que permetrà completar el programa amb la construcció d'un parc de 1.000 habitatges més. En aquests moments s'han signat convenis per a l'adquisició de

sòl, entre d'altres, a Lleida, Cornellà, Sant Just Desvern, Vilafranca del Penedès, Sant Feliu de Llobregat, Mataró, Reus i Viladecans per a la construcció de nous pisos.

Un compromís amb les necessitats socials

"la Caixa" dedicarà durant el 2008 un pressupost de 500 milions d'euros a la seva Obra Social, amb l'objectiu de contribuir a satisfer les necessitats de la societat actual. Aquesta inversió suposa un increment superior al 25% pel que fa als 400 milions d'euros pressupostats l'any 2007 i ratifica el compromís de l'entitat financera amb la seva Obra Social, marcat en el Pla estratègic 2007-2010, ja que dedica el 25% del benefici recurrent a acció social. Aquesta inversió situa a l'Obra Social com a la primera fundació privada d'Espanya, la segona d'Europa i la cinquena a nivell mundial per volum de pressupost.

Durant l'any 2008, l'Obra Social "la Caixa" impulsa noves iniciatives per atendre els malalts terminals i per potenciar la vacunació infantil als països de renda baixa. A més, ampliarà l'ajuda a alguns col·lectius que ja es beneficien de l'acció social de l'entitat, com els infants en situació de pobresa, els immigrants, els col·lectius desfavorits o les persones amb dificultats per accedir al mercat laboral.

Signatura de l'acord entre Cambra i Gremis per fer possible la futura "Ciutat dels Oficis"

REDACCIÓ

Es formalitza així la voluntat de crear un centre de formació continuada professional i empresarial en els terrenys que gestionen el Gremi de la Construcció la Fundació Privada de la Construcció del Baix Camp a la zona de l'autovia de Bellissens.

La seu corporativa de la Cambra de Comerç, Indústria i Navegació de Reus ha estat l'escenari de la signatura del protocol per crear a la capital del Baix Camp un nou centre de formació continuada professional i empresarial. Un protocol que ha signat el president de la corporació, Isaac Sanromà; el president del Gremi de la Construcció, Joaquín Jaldo; el seu homòleg del Gremi dels electricistes, Jordi Escardó; i el màxim responsable del Gremi dels Fusters i Ebenistes, Enric Espinal.

A la pràctica l'acord subscrit suposa la voluntat de totes les parts d'oficialitzar el primera pas per fer realitat la futura "Ciutat dels Oficis" que vol donar resposta a una de les històriques reivindicacions dels Gremis que, secundats per la Cambra, sempre han manifestat la seva preocupació per la formació continuada dels seus treballadors, professionals que necessiten d'un reciclatge continu per poder ser competitius en la seva activitat diària. Cal tenir en compte que els tres gremis al Baix Camp donen feina actualment a uns 12.000 operaris que, per tant, són ja els primers alumnes potencials del nou centre.

Després de la signatura la Cambra de Comerç s'encarregarà d'elaborar el pla de viabilitat i de buscar, amb la compli-



Després de la signatura la Cambra de Comerç s'encarregarà d'elaborar el pla de viabilitat i de buscar, amb la complicitat dels Gremis, els recursos necessaris per finançar-lo.

CEDIDA

citat dels Gremis, els recursos necessaris per finançar-lo. La pretensió dels impulsors és aixecar un edifici d'uns 3.000 metres quadrats, on hi haurà aules de formació específiques i també acollirà la seu dels tres Gremis. El pressupost inicial per la construcció i equipament de l'edifici està xifrat en uns tres milions d'euros als que s'hi haurà d'afegir el cost de manteniment i de personal que determinarà el pla de viabilitat.

Pel que fa als terminis d'execució la voluntat de totes les parts és poder inaugurar el centre durant l'any 2011. Això sí, atenent la urgència que pels Gremis su-

posa la formació del seus treballadors, i les necessitats que en aquest sentit tenen ara mateix les empreses, la intenció és la de poder iniciar les seves activitats en unes instal·lacions provisionals a Reus que servirà d'embrí a la futura "Ciutat dels oficis".

Tenint en compte l'envergadura del projecte els promotors estan oberts a la incorporació d'altres Gremis que vulguin convertir també el Centre en l'eix de la seva activitat formativa. Un fet que reforçaria encara més la vocació integradora d'aquesta iniciativa en benefici de tot el teixit empresarial de la comarca.

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

ARQUITECTURA
ENGINYERIA
SERVEIS GENERALS
GESTIÓ INTEGRADA D'OBRA

Travessera Nou de Sant Josep, 10, baixos - Tel. 977 302 092 - Fax 977 302 068 - 43204 REUS

Cambios de base de cotización en el régimen especial de trabajadores autónomos

Les recordamos que según lo establecido en la Orden TAS/3553/2007, de 30 de noviembre, los trabajadores incluidos en el campo de aplicación de este régimen especial que quieran cambiar su base de cotización, deberán presentar la correspondiente solicitud antes del 1 de octubre, con efectos del próximo 1 de enero.

La base de cotización elegida debe estar comprendida dentro de los límites mínimo y máximo aplicables en cada ejercicio que para este 2008 son:

- Base mínima 817,20 €
- Base máxima 3.074,10 €

Los trabajadores autónomos que a 1 de enero del año 2008, tengan una edad igual o superior a 50 años, tendrán la base de cotización comprendida entre las cuantías de 859,50 euros y 1.601,40 euros mensuales, salvo que se trate del cónyuge superviviente del titular del negocio que, como consecuencia del fallecimiento de éste, haya tenido que ponerse al frente del mismo y darse de alta en este Régimen Especial con 45 o más años de edad, en cuyo caso, la elección de bases estará comprendida entre las cuantías de 817,20 y 1.601,40 euros mensuales.

Una vez cumplido este período, los autónomos podrán volver a solicitar un cambio de su base de cotización antes del próximo 1 de abril, con efectos a partir del siguiente mes julio.

Afiliación de trabajadores extranjeros irregulares

La Tesorería General de la Seguridad Social (TGSS), mediante su contestación 108/2007, de 5 de noviembre, ha analizado si procede afiliar a la Seguridad Social, a efectos de la cotización por contingencias profesionales, a los trabajadores extranjeros que carecen de la debida autorización de trabajo pero se encuentran prestando servicios en una empresa, en los supuestos en que por parte de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social se hayan practicado actuaciones y emitido actas de liquidación.

El artículo 42 del Reglamento General sobre Inscripción de Empresas y Afiliación, Altas, Bajas y Variaciones de Datos de Trabajadores en la Seguridad Social, determina en su apartado 1, párrafo primero, que: "A efectos de la afiliación y el alta para su inclusión en el sistema y en el correspondiente Régimen de Seguridad Social en los términos previstos en la ley, se equiparan a los españoles los extranjeros que residan o se encuentren legalmente en España y hayan obtenido una autorización administrativa previa para trabajar, en los casos que sea legal o reglamentariamente exigible".

A su vez, el apartado 2, párrafo primero del mismo artículo 42, prevé que: "Con independencia de lo dispuesto en el apartado anterior, los trabajadores por cuenta ajena extranjeros de países que hayan ratificado el Convenio número 19 de la Organización Internacional de Trabajo, de 5 de junio de 1925, que presten sus servicios sin encontrarse legalmente en España y sin autorización para trabajar o documento que acredite la excepción a la obligación de obtenerla, se considerarán incluidos en el Sistema español de Seguridad Social y en alta en el Régimen que corresponda a los solos efectos de la protección frente a las contingencias de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales. Ello se entiende sin perjuicio de la aplicación, a los mismos efectos de protección, del principio de reciprocidad expresa o tácitamente reconocida".

Por tanto, con carácter general, la TGSS entiende que es requisito imprescindible para que los extranjeros puedan ser afiliados y dados de alta en la Seguridad Social española que hayan obtenido una autorización administrativa previa para trabajar, en los casos que sea legal o reglamentariamente exigible. Esta obligación, no obsta para que los trabajadores extranjeros que ejer-

zan su actividad laboral en España sin autorización para trabajar o exceptuados de obtenerla puedan ser considerados incluidos y en alta en la Seguridad Social española a los solos efectos de la protección frente a las contingencias profesionales, en virtud de lo establecido en el Convenio número 19 de la Organización Internacional del Trabajo o en aplicación del principio de reciprocidad expresa o tácitamente reconocida.

Esta consideración de alta respecto de la protección por las contingencias profesionales no implica que los empresarios que contraten a los trabajadores extranjeros sin estar previamente documentados para trabajar puedan proceder a afiliar y dar de alta a éstos en la Seguridad Social cotizando por las contingencias profesionales, sino que de producirse tales contingencias los trabajadores extranjeros quedan de pleno derecho amparados, en toda su extensión, por la acción protectora de la Seguridad Social, sin perjuicio de que en este caso proceda la exigencia de responsabilidad empresarial respecto del coste de las prestaciones causadas.

En virtud del principio de automaticidad de las prestaciones, existiría la obligación de conceder las prestaciones correspondientes a los trabajadores extranjeros, anticipando la Entidad Gestora o Colaboradora su pago, quedando éstas subrogadas en los derechos y acciones de los mismos frente a la empresa responsable.

Para la contratación de un extranjero el empleador deberá solicitar la correspondiente autorización. La inexistencia de la misma, no invalidará el contrato de trabajo respecto a los derechos del trabajador extranjero, ni será obstáculo para la obtención de las prestaciones que pudieran corresponderle.

Una vez aclaradas las contingencias a las que tienen derecho estos trabajadores, la TGSS indica que la Inspección de Trabajo, a efectos de la cotización por Accidentes de Trabajo y Enfermedad Profesional en el supuesto objeto de consulta, deberá continuar el procedimiento para el cobro de la deuda declarada en las actas de liquidación de cuotas, sin que esta actuación obligue a llevar a cabo la afiliación y alta de oficio de los trabajadores extranjeros afectados.

TARRACO PREVENCIÓ, s.l.

'Nuestro objetivo para este año es mantener toda la plantilla'

La historia de Tarraco Prevenció SL comienza en el año 2001, cuando esta empresa se funda y empieza su actividad –la prevención de riesgos laborales- en el vivero de empresas de Redessa, en Reus. A partir de aquí, la ascensión de Tarraco Prevenció ha sido meteórica, hasta llegar a día de hoy a ser una de las empresas más potentes del sector de la prevención de riesgos laborales, con 3.200 clientes y tres millones de euros de facturación. Dos años después de su nacimiento se incorporó el área médica y abandonó las instalaciones de Redessa para ocupar las actuales, en la calle Monral de la capital del Baix Camp. Paralelamente, ese mismo año abrieron delegación en Vilafranca del Penedès y en Manresa. Un año después, en 2004, las delegaciones de Tarraco Prevenció se amplían a Tarragona y Tortosa, y en 2007 hacen lo propio abriendo oficinas en El Vendrell y Barcelona.

El director general de la empresa, Rafael Matamoros, explica a la revista Estructura que “nuestra actividad se basa en gestionar la prevención de los riesgos laborales en las empresas. Esto incluye formación de sus trabajadores, seguimiento de las instalaciones, comprobar que todas la maquinaria de las empresas siguen la normativa y también llevamos a cabo reconocimientos médicos a los trabajadores”. “De esta manera –prosigue Matamoros- nos aseguramos que cada trabajador ocupa el puesto que le corresponde en caso de que tenga limitaciones de salud. Por ejemplo, hace poco detectamos que un comercial que tenía que pasarse muchas horas al

volante, no podía hacerlo porque tenía problemas de visión”.

Actualmente, Tarraco Prevenció SL cuenta con nueve médicos, nueve enfermeros, 24 técnicos superiores en prevención de riesgos, tres técnicos intermedios y el resto es personal administrativo. Respecto a la concienciación que existe en Catalunya por parte de la administración autonómica en la prevención de riesgos laborales, Rafael Matamoros asegura que “Catalunya es ejemplar en este sentido y se adelanta a la normativa”. El director general de Tarraco Prevenció también destaca el papel que juegan los empresarios. “Cada vez más, los empresarios están concienciados de la importancia de la prevención de riesgos laborales. Incluso hay algunos que, sin tener la obligación de hacerlo, cubren áreas como por ejemplo, los comerciantes, que dan la oportunidad a sus trabajadores de pasar una revisión médica”.

Los planes más inmediatos de Tarraco Prevenció SL se centran en “hacer un esfuerzo para mantener toda nuestra plantilla. Estamos notando bastante la crisis económica y nuestro principal objetivo para este 2008 es mantener nuestra plan-



Tarraco Prevenció cuenta con una cartera de 3.200 clientes.

X. Jurio

tilla. No debemos olvidar que el 50% de nuestros clientes son empresas de la construcción”. Por último, también existe algún plan futuro de abrir delegaciones fuera de Catalunya e, incluso, de España, aunque “de momento” está aparcado, sentencia Matamoros.

Nombre:

Tarraco Prevenció S.L.

Director general:

Rafael Matamoros

Año de fundación: 2001

Actividad:

Prevención de riesgos laborales

Número de trabajadores: 70

Facturación 2007: 3 millones de euros

Mutua de Propietarios

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

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

REPTES I OPORTUNITATS DE L'URBANISME A CAMBRILS



DANIEL PALLEJÀ
Regidor Desenvolupament
Urbà i Habitatge de Cambrils

Sningú se li escapa la difícil situació que viuen actualment els sectors financer i immobiliari, i de retruc altres sectors de l'economia nacional. Cambrils no viu aliena a aquesta situació, ans al contrari: la ciutat ha viscut en primera línia i de manera especialment intensa aquests anys de boom immobiliari i de creixement econòmic, i en conseqüència viu de manera preocupada aquesta conjuntura d'alentiment i d'incertesa.

No obstant, i a diferència d'altres municipis del seu entorn immediat, Cambrils ha impulsat diferents accions i eines que la situen en un punt òptim de cara a afrontar els reptes d'aquesta nova etapa i convertir-los en oportunitats.

Per un costat, l'aprovació del nou POUM (març 2006) suposa la previsió de nous sectors de creixement urbanístic; una important dotació de sòls residencials, comercials i industrials, i una destacable reserva de sòl per a la construcció d'habitatges de protecció oficial en les seves diferents modalitats.

Aquesta circumstància, juntament amb l'alentiment de l'edificació, ens permet definir el moment com a especialment propici per a la tramitació de nous plans parcials, és a dir per a preparar els nous sòls pel proper canvi de tendència del cicle econòmic. Lògicament, aquest increment en oferta de nous sòls ha de suposar un abaratiment d'aquest recurs, i l'habilitació de solars aptes per a les que es perfilen com les dues opcions més viables per a mantenir l'activitat del sector en el futur immediat: la promoció de sòl industrial i la promoció d'habitatge de protecció pública.

Dels nous sòls a urbanitzar del municipi, 61,5Ha corresponen a nous sectors (més de 330.000 metres quadrats de sostre) amb un ús industrial (lleuger) i d'indústria-aparador. Sectors urbanístics com Belianes-sud o Vilagrassa en els que posem especial èmfasi ja que situaran Cambrils en una posició privilegiada en el context del Camp de Tarragona: la disponibilitat de nous sòls industrials en una zona immillorablement comunicada, i que suposaran també l'oportunitat de creació de nous llocs de treball i la diversificació per a l'economia de la ciutat.

Cumple con el nuevo:



CTE
COMBO TÉCNICO DE LA EDIFICACIÓN

Resultados

EI - 240

Acreditado por:





51 dB

Acreditado por:



Normativa aislamiento acústico

Apartado 2. caracterización y cuantificación de las exigencias.

Elementos de construcción separadores		
Recinto receptor	Recinto emisor	D _{stc} , R _w (dBA) (in situ)
Protegido	Distinta unidad de uso	≥ 50
	Zona común ¹	
	Recinto de instalaciones	≥ 55
Recinto de actividad		
Distinta unidad de uso		
Habitado	Zona común ¹	≥ 45
	Recinto de instalaciones	
	Recinto de actividad	

GEROblok

51 dB

Acreditado por:



U=1.15 * W / M2.K

Acreditado por:





Reus

Tel. 902 412 424



www.premorsa.es

Pel que fa a l'habitatge de protecció oficial, i més enllà de les reserves del 30% de la dotació d'habitatges que corresponen legalment a cada sector urbanístic, Cambrils ha vist en el Pla Director Urbanístic de l'àrea residencial estratègica del Camp de Tarragona una oportunitat: l'oportunitat de que es promogui de manera immediata l'ARE ubicat a l'actual SUND-A, un sec-

“La integració de Cambrils respecte del seu entorn també és un factor favorable a tenir en compte. El disseny del nou Pla Territorial de l'àmbit central del Camp de Tarragona deixa molt ben parada la nostra ciutat, respectant el disseny de territori impulsat en el POUM”

tor amb una important dotació d'HPO en totes les modalitats (2.152 habitatges, dels quals 1.076 unitats són d'HPO i s'afegeixen als 3.600 previstos per POUM), la urbanització del qual vindrà acompanyada amb tots els equipaments i infraestruc-

tures de comunicacions necessàries per a aquest nou barri de la ciutat.

La integració de Cambrils respecte del seu entorn també és un factor favorable a tenir en compte. El disseny del nou Pla Territorial de l'àmbit central del Camp de Tarragona (que es començarà a tramitar aquest mes de juliol) deixa molt ben parada la nostra ciutat, respectant el disseny de territori impulsat en el POUM i convertint-la en una cruïlla de comunicacions on destaquen les millores en la comunicació viària i ferroviària, i amb la resta de les ciutats més importants del Camp a través del tramvia lleuger o Tramcamp.

Independentment de tot el què s'ha dit, i per un altre costat, res de tot això anterior seria viable sense un dimensionament acurat i adequat de les infraestructures i xarxes que vertebrin i doten de serveis la ciutat. Recents esdeveniments com l'episodi de sequera o el col·lapse elèctric de Barcelona ens demostren la importància d'una correcta planificació d'aquestes artèries invisibles de la ciutat. Per això, i complementàriament al POUM, l'ajuntament treballa en el disseny d'un pla director de les infraestructures del municipi, en el que el cicle integral de l'aigua (des de la captació del recurs fins al seu retorn al medi) i la gestió dels residus i l'energia destaquen entre d'altres propostes, i es perfilen solucions per garantir la viabilitat i la sostenibilitat dels futurs assentaments del municipi.

Amb aquesta predisposició a fer les coses bé afrontem aquest període incert, amb una important oferta de sòl, i amb la certesa de l'innegable atractiu de Cambrils com a municipi de qualitat per viure-hi, i per a la inversió dels emprenedors. L'oportunitat està servida.

Normativa Resistencia a fuego

Apartado 2. Sección 51. Propagación interior

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

Normativa aislamiento Térmico

Sección HE 1 Limitación de la demanda energética Apartado 2.

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

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

* Según solución constructiva del fabricante a la derecha reflejada.

Amposta
Tel. 977 707 300

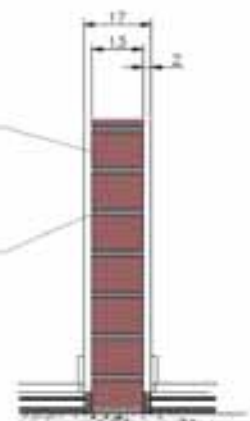
Delta Premorsa
delta@premorsa.es



dB blok
Sistemas Constructivos
ACÚSTICOS & TÉRMICOS

GEROblok
Sistemas Acústicos de Acabado

REVESTI blok
Sistemas Acústicos de Acabado



PROPIEDADES UNIDAD CONSTRUCTIVA:

HR: 51 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=RS+RACORTERO+RdB blok+RACORTERO+RSI
RTOTAL=0.87 m²/KW

SECTOR INMOBILIARIO Y MERCADO DE ALQUILER



JAVIER QUEROL
Director Comercial y
Marketing
Mutua de Propietarios

No descubrimos nada nuevo, y más a estas alturas, si afirmamos que estamos inmersos en una grave crisis provocada por tres grandes factores, una crisis inmobiliaria, una crisis financiera y una subida impredecible del precio del petróleo.

Una crisis inmobiliaria, a la que hemos llegado por una sobre oferta de producto, que ha sobrepasado la demanda y que en definitiva ha acabado saturando el mercado.

Una crisis financiera que nació en los Estados Unidos (subprimes) y que, gracias a la globalización, está afectando a todas las instituciones financieras.

Por último una subida del precio del petróleo que está repercutiendo de forma generalizada a las economías domésticas.

Todo ello provoca, que un motor tan importante de la economía de cualquier país, como es el sector inmobiliario, se frene y repercuta de forma negativa en el desarrollo y en el tan utilizado concepto del estado del bienestar.

Para hacer una síntesis rápida, podríamos explicar lo dicho hasta ahora del siguiente modo: existe un parque de inmuebles exagerado, a unos precios elevadísimos, con un consumidor que no puede obtener financiación y que además está viendo que su poder adquisitivo cada vez está siendo menor.

Con esas perspectivas la Administración probablemente para, por un lado garantizar el derecho a la vivienda de todos los ciudadanos y por otro como opción de rendimiento financiero para los propietarios de viviendas, está fomentando el mercado de alquiler.

Es una receta ésta, que en tiempos de la posguerra dio la posibilidad de que muchos ciudadanos pudieran acceder a una vivienda, a través de unas rentas asequibles y en unas condiciones contractuales excelentes.

Ahora afortunadamente no es la misma situación y no lo es porque estamos mejor preparados y porque las opciones son mucho mayores.

Sin embargo existen obstáculos que se deben superar si se desea que el mercado de alquiler tome el impulso deseado. Por un lado el importe de las rentas, hasta ahora el mercado financiero se ha encargado de equiparar el importe mensual de la cuota de una hipoteca con las rentas que se estaban cobrando de alquiler. Ello ha supuesto que muchos ciudadanos se inclinaban más por la compra que por el alquiler.

Por otro lado las condiciones contractuales de los alquileres, han sembrado muchas dudas tanto a propietarios como a inquilinos (duraciones, procesos de desahucio, garantías tanto para unos como para otros, etc...)

También los rendimientos financieros obtenidos a través de los inmuebles están sufriendo un cambio y probablemente se perciba el alquiler como una opción válida por la que, sin perder la propiedad, puedan obtenerse mayores y más estables rendimientos.

Sin embargo es en este punto donde radica uno de los problemas principales por los que los propietarios son reacios a la puesta en el mercado de alquiler de sus propiedades. La garantía de que las rentas se perciban con la periodicidad pactada.

Muchas son las fórmulas que se llevan aplicando, fianzas (cada vez han ido siendo de mayor duración), avales bancarios, avalistas, etc...

Sin embargo nadie está libre de que un inquilino deje de pagar y sea necesario entablar un proceso legal de desahucio con las consecuentes problemáticas y costes. Procesos judiciales que tienen una notable duración y que además de generar costes añadidos, deja inmovilizada la propiedad. Por no decir los problemas de recuperar el piso en un estado lamentable.

Ante ese obstáculo, el sector asegurador español ha reaccionado, poniendo en el mercado un producto que garantiza el impago de las rentas.

Ventajas de este seguro:

- La Entidad se encarga del estudio previo del inquilino para valorar su idoneidad.
- Todos los casos aceptados, obtenidos de esa selección, pasan a tener la garantía de aseguramiento.
- La garantía de aseguramiento consta (según condiciones de la póliza) en caso de siniestro de
 - * Pago de las rentas no percibidas
 - * Asistencia legal en todo el proceso de demanda y desahucio.
 - * Cobertura de los actos vandálicos.
- Mínimo coste a calcular en función del importe de las rentas anuales.

La Administración tanto central, como autonómica, como local llevan tiempo impulsando diferentes iniciativas públicas, a través de programas específicos, que pretenden y lo están consiguiendo, potenciar el mercado de alquiler, y dentro de sus medidas ofrecen como garantía el seguro de impago de alquileres.

Es una oportunidad que tienen los profesionales inmobiliarios (agentes de la propiedad inmobiliaria y administradores de fincas) para gestionar áreas que son de su competencia, que está a su disposición y que puede ser un complemento extraordinario en su quehacer diario.

Los mediadores inmobiliarios, muchos de los cuales están ampliando su actividad hacia el mercado de alquiler, deberían plantearse medidas de este tipo, sobre todo para dar garantía a los propietarios que son en definitiva los que deben ceder su bien para el alquiler.

EN MOMENTS D'INCERTESA CAL PLANIFICAR EL FUTUR



JOSEP BERTRAN

Director de l'Escola Tècnica Superior d'Arquitectura de Reus

Si haguéssim de definir el moment actual del sector de la construcció i la promoció immobiliària al Camp de Tarragona, des de les estadístiques d'activitat inversora i constructora fins a l'estat anímic sobre les previsions de desenvolupament en el futur immediat i a més llarg termini, una bona aproximació seria el d'un estat d'incertesa. Empro conscientment la paraula incertesa per allunyar-me dels conceptes reajustament, recessió o crisi, que com és ben sabut, són dominants en el llenguatge dels mitjans per explicar la situació que vivim. Al meu criteri, aplicar el concepte d'incertesa és molt més adequat per tal com sobre la realitat d'un nombre considerable d'habitatges que, en aquest moment, no troben comprador i que és dona com al principal indicador de la crisi del sector, tenim un conjunt de projectes, urbanístics i d'edificació, en desenvolupament o en fase de planejament, l'execució dels quals permet garantir un nivell d'inversió suficient per mantenir l'activitat de les empreses constructores i, consegüentment, de bona part de les indústries vinculades al sector i dels diferents oficis que hi participen.

De fet, la reculada inversora pel que fa al visat de projectes, segons dades de la Delegació de Tarragona del Col·legi d'Arquitectes, coincidents amb les del Col·legi d'Arquitectes Tècnics, ens situa al nivell de fa una dècada, abans del boom inversor i del fenomen l'anomenada bombolla immobiliària. Cal també tenir en compte l'avançament de projectes per l'entrada en vigor del nou Codi Tècnic de l'Edificació, fet que va alterar puntualment les estadístiques pel que fa al nombre de projectes visats.

Anant una mica més enllà en l'anàlisi, podem constatar que l'activitat inversora en els nous projectes anunciats prové en gran manera del sector públic, ja sigui per la construcció, l'ampliació o la reparació de les
grans in-

fraestructures del territori, de processos d'urbanització en àrees residencials i industrials del conjunt de pobles, viles i ciutats, per operacions de reforma interior dels centres històrics de les poblacions, per la creació d'àrees de reforma estratègica, la construcció de les zones verdes i els equipaments en als barris de nova implantació, etc. La part més estratègica pel que fa a operacions de desenvolupament urbà és la creació de nou sòl per a usos residencials i industrials. L'activació d'aquestes actuacions de creació de sòl ha de permetre la continuïtat de la construcció d'habitatges, tant de promoció privada com de protecció oficial i especialment en règim de lloguer per tal de donar sortida a la demanda d'un sector considerable de la població que pel seu nivell d'ingressos i manca de garanties queda automàticament exclòs dels processos hipotecaris amb què normalment es finança la compra d'habitatges.

Entre els grans projectes que s'han de portar a terme al Camp de Tarragona en els propers temps tenim la façana marítima de Tarragona, l'aeroport de Reus, el CIM del Camp, el Tecnoparc, el Tramcamp i tota la inversió ferroviària derivada de la construcció de l'eix del Mediterrani i les noves estacions. Segons estimacions recents d'un sindicat del sector, aquests projectes públics poden generar en deu anys una xifra superior als 36.000 llocs de treball.

Un primer nivell d'incertesa aplicable a tots els processos descrits és que es garanteixin de manera efectiva els nivells d'inversió per al conjunt d'intervencions previstes. El segon es el desenvolupament temporal, per tal que arribin a temps per actuar com a instruments de compensació del descens de l'activitat que estem vivint actualment. En tot cas, ambdues incerteses poden ser reduïdes si els organismes actuants en aquest procés planifiquessin aquest futur, especialment els ajuntaments, la Diputació i la Generalitat, sense oblidar l'important paper inversor que l'Estat ha de tenir en el desenvolupament dels grans projectes d'infraestructures del territori.

Una proposta estratègica d'aquesta naturalesa també demana una resposta del sector, al meu entendre a diferents nivells. En primer lloc, la constatació que caldrà resituar els estocs d'habitatges existents en vies operatives de sortida per al sector de població que el constant increment en el preu i les limitacions creditícies han deixat en situació d'espera atenta a l'evolució dels preus dels immobles i del seu finançament. No obstant això, també des de l'administració i d'acord amb els representants sectorials s'han obert vies per a la possible transformació d'aquest parc d'habitatges dins de les fórmules de preu concertat o altres que es puguin definir, sempre per la via de limitar el preu als estàndards previstos per als habitatges de protecció oficial.

Un segon nivell de reflexió gira a l'entorn del canvi d'activitat del sector que ha d'atendre aquests nous mercats emergents de contractació d'obra pública. Això vol dir una determinada dimensió de l'empresa, la qualificació professional per actuar com a contractista en els diferents nivells de l'obra pública i orientar-se de forma competitiva en el conjunt del mercat, professionalitzant les estructures organitzatives, incorporar coneixement i formació en els oficis de l'obra i dotar-se dels utilitatges i la maquinària necessaris per assolir els nivells d'eficàcia i qualitat que les noves disposicions normatives, especialment el Codi Tècnic, demanden. En definitiva, si hem vist com a necessària una planificació integral de les inversions, cal també traslladar a les empreses constructores la necessitat d'una planificació renovadora que permeti afrontar els nous reptes que es perfilen.



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

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

Automoción Marvi

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

