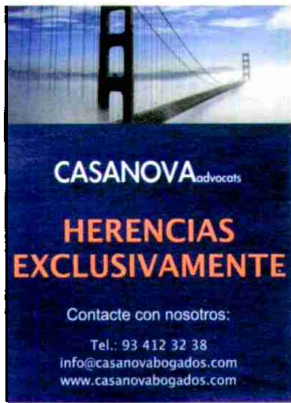




PROPIEDAD INDUSTRIAL
El uso de la
patente como
muestra del
progreso
empresarial **PÁG. 2**

DERECHO REGISTRAL
Regulación sobre
denominaciones
de la razón social
de la empresa **PÁG. 4**

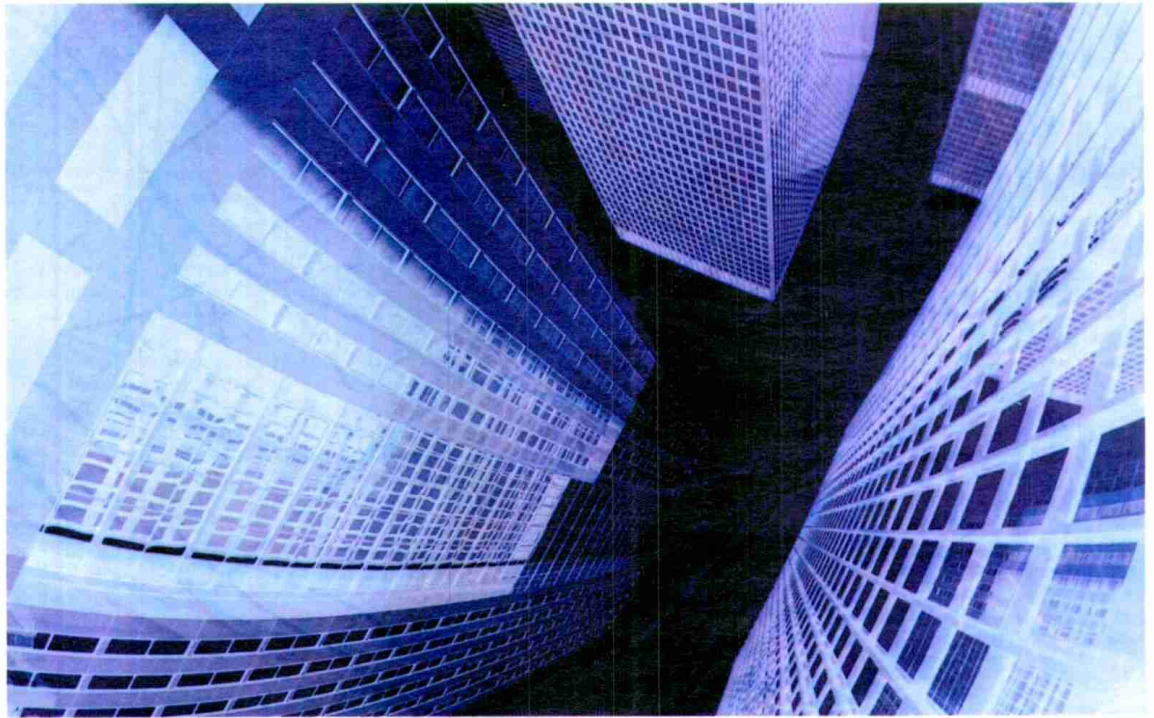


CASANOVA_{advocats}
**HERENCIAS
EXCLUSIVAMENTE**
Contacte con nosotros:
Tel.: 93 412 32 38
info@casanovabogados.com
www.casanovabogados.com

Inmobiliario, Urbanismo y Construcción

Las nuevas normativas en materia inmobiliaria, urbanística y de Dº de la construcción tienen como objeto regular de manera más precisa un sector

primordial en nuestro país. En este número analizamos las novedades legislativas de una disciplina de máxima actualidad. **PÁG. 4 A 14**



PROPIEDAD INDUSTRIAL

www.Jisern.com

Patentes: perspectivas económicas

PEDRO PUEYO

J. ISERN PATENTES Y MARCAS

Se estrena año con buenas perspectivas económicas de futuro.

Según el Instituto de Estudios económicos (IEE) para el año recién iniciado se espera un crecimiento económico mundial menor que en 2006, pero crecimiento al fin y al cabo que es lo que interesa. Concretamente, el Producto Interno Bruto (PIB) del pasado año fue del 3,8 por ciento, mientras que para el año en curso se espera que dicho PIB se sitúe entorno al 3,3 por ciento, lo cual no está nada mal, teniendo en cuenta que la inflación se mantendrá prácticamente inalterada, o sea entorno del 2,9 por ciento.

No obstante si bien el crecimiento previsto para nuestro país es satisfactorio nada tiene que ver con el crecimiento esperado para China. En este enorme país se espera que en el 2007 prosiga su ritmo de crecimiento entorno al 10 por ciento. Los principales centros de estudios económicos coinciden en señalar que las exportaciones chinas mantendrán su alto crecimiento, que se verán favorecidas por la fortaleza de la economía mundial que se espera fluctúe entre el 3,9 y el 4,9 por ciento este 2007. China es un país que en breve, sino ya, marcará una pauta

en el contexto económico mundial pues parece seguir una conducta adecuada al aprovechar las condiciones favorables actuales para situar el crecimiento del país en la senda de la ciencia y la armonía. Esto lo corrobora la afirmación hecha por el ministro responsable de la Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma que dice "es mucho más importante un crecimiento sano que un puñado de décimas más en la tasa de crecimiento". ¿Podría suponerse de esta afirmación que todavía podrían añadir un puñado de décimas a este enorme crecimiento del 10%?

Por lo que respecta al crecimiento de la economía estadounidense se espera una desaceleración en el primer semestre de este año y un repunte en el segundo. Concretamente se espera que el crecimiento en el primer y segundo trimestre sea entorno al 2,4 por ciento y un avance de hasta el 3,0 por ciento en tercer y cuarto trimestre.

Por último, según un informe de Las Naciones Unidas en Latinoamérica y el Caribe, el crecimiento económico disminuirá este 2007 al 4,2%, frente al 5% del 2006, debido principalmente a la baja de los precios de las exportaciones. No obstante, este crecimiento debe considerarse fuerte

comparado con el 2% que experimentó la década pasada.

Como cierre a estas consideraciones de la economía mundial debe hacerse un recordatorio sobre la importancia de la inversión en I+D. La inversión en esta actividad es fundamental para el aumento del bienestar de los consumidores y para el desarrollo de la actividad industrial, porque es necesario aumentar la productividad, reducir costes e INVENTAR nuevos productos continuamente para que el sistema pueda sostenerse.

Este "invento" de nuevos productos debe conducir al registro de patentes que compensen con su exclusividad los gastos en I+D que en ocasiones resultan muy sorprendentes.

Como ejemplo puede citarse la política de apoyo a la I+D por parte del Ministerio japonés dedicado a la Tecnología e Inversión realizado en las últimas décadas que ha permitido que las empresas japonesas de alta tecnología ganen cuota de mercado a nivel mundial de forma espectacular.

El crecimiento económico en todo el mundo viene acompañado del aumento del número de solicitudes de patentes presentadas lo que expone claramente la importancia

de la PATENTE en dicho crecimiento económico.

Un informe de la OMPI correspondiente a 2006 evidencia que cada vez más las empresas utilizan las patentes para proteger sus inversiones en los nuevos mercados. El informe dice que la Patente internacional llamada PCT se ha transformado en un importante instrumento para las empresas que desean obtener protección en varios países. El PCT se utiliza actualmente para presentar el 47% de las solicitudes internacionales de patente. El número de solicitudes de patente en todo el mundo se ha duplicado entre 1985 y 2004, pasando de aproximadamente 900.000 a 1.600.000.

El aumento de solicitudes de patentes presentes se ha destacado desde 1995, siendo un reflejo del carácter internacional de la patente el aumento de solicitudes en países como Brasil, China, India, Corea y México.

Cabe poner de relieve el estrepitoso aumento de solicitudes de patente presentadas en China y la República de Corea. Durante varios decenios ha sido Japón el país que ha recibido el mayor número de solicitudes, más de 400.000 patentes presentadas en 2004, pero actualmente China avanza espectacularmente pasando a ocupar el quinto lugar en el mundo en orden de importancia por número de solicitudes, experimentando entre 1995 y 2004 un aumento de más de cinco veces.

Como orientación de los países a elegir en la presentación de una

patente debe tenerse en cuenta que cinco oficinas reciben el 75% de todas las solicitudes presentadas en todo el mundo. Se trata de las Oficinas de Estados Unidos de América, Japón, la Oficina Europea de Patentes y las Oficinas de China y la república de Corea.

Es importante pues hacer uso de la Patente para fomentar el progreso empresarial y para rentabilizar los recursos invertidos en la investigación fruto de la patente. No debe olvidarse que la patente permite al titular ser el único que venda o explote el invento en el país donde se deposite por un espacio que generalmente es de 20 años desde la fecha de solicitud. ■



pedro pueyo

Jisern

Fundada en 1924
J. ISERN PATENTES Y MARCAS
Agencia de la Propiedad Industrial e Intelectual

INFO

J. ISERN PATENTES Y MARCAS, S.L.

Avda. Diagonal, 463 bis / 2º
08036 BARCELONA
Tel.: 93 363 79 00
Fax: 93 363 79 02

BARCELONA - MADRID - SEVILLA
ALICANTE - ZARAGOZA - VALENCIA
GRANADA - LOGROÑO - OVIEDO -
PONTEVEDRA - PALMA DE MALLORCA

Info@Jisern.com
www.Jisern.com

Prevalencia del Derecho de Propiedad Industrial sobre las inscripciones en el registro mercantil

ANGELES LOZANO
ABOGADA - AGENTE DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL

La regulación sobre la confrontación de las denominaciones de razones sociales de entidades mercantiles con los signos distintivos viene recogida básicamente en la Ley de Sociedades Anónimas y en el Reglamento del Registro Mercantil.

El texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas establece literalmente que "no se podrá adoptar una denominación idéntica a la de otra sociedad preexistente", lo cual prohíbe la identidad denominativa, ampliando el concepto de identidad al expresar que reglamentariamente podrán establecerse ulteriores requisitos para la composición de la denominación social.

Esta potestad reglamentaria abarca la identidad en sentido estricto, tal como ha quedado plasmada en el Reglamento del Registro Mercantil, que prohíbe denominaciones idénticas: "no se podrá inscribir, en el registro mercantil, sociedades o entidades cuya denominación sea idéntica, o alguna de las que ya figuren incluidas en la sección de denominaciones del Registro Mercantil Central"

Actualmente, en aras de la seguridad jurídica, no sólo se prohíbe la identidad literal o esencial, sino también en un sentido amplio se extiende dicha limita-

ción a la semejanza, igualdad o similitud.

Es decir, se entiende por identidad no sólo el caso de la coincidencia total y absoluta entre denominaciones, sino también aquellos casos en que se dan las siguientes circunstancias:

1) Utilización de las mismas palabras en diferente orden, número o género.

2) Utilización de las mismas palabras con adición o supresión de términos, expresiones genéricas o accesorias, adverbios, preposiciones, conjunciones, acentos, guiones, signos de puntuación, u otras particularidades semejantes.

De igual forma se extiende la prohibición a la utilización de palabras que tengan la misma expresión fonética, de forma que

"La Oficina de Patentes y Marcas prevalece sobre el Registro Mercantil hasta el punto en que deben ser modificadas las denominaciones autorizadas por éste si se confunden con marcas o signos prioritarios"

quedan excluidas las denominaciones que induzcan a error, destacando de forma expresa que no podrá incluirse en la denominación término o expresión algunos que induzcan a error sobre la clase, naturaleza de la sociedad o la entidad a que se refiera.

Todo y así, es evidente que existen casos de errores en el fun-

cionamiento del Registro Mercantil que han provocado la coexistencia de sociedades que se dedican a actividades mercantiles idénticas o concurrentes y comparten identidad o semejanzas denominativas, tal y como se definen estos conceptos en el Reglamento del Registro Mercantil.

En estos casos, y dado que en el Registro Mercantil, así como en la Oficina de Patentes y Marcas, rige el principio de prioridad, es decir, que el documento que primero accede al registro es el preferente sobre los que arriben con posterioridad, y que el principio de identidad establecida es absoluto, tanto en la Ley de Sociedades Anónimas como en el Reglamento del Registro Mercantil, la sociedad prioritaria

tendrá derecho al cambio de denominación de la entidad mercantil posterior.

Este supuesto está previsto bajo la rúbrica de cambio de denominación judicial, que ha de estar establecido por sentencia firme, y que deberá inscribirse en el Registro Mercantil.

Asimismo, en los casos de



mayor rigor la inscripción de denominaciones idénticas o meramente semejantes, así como procura evitar la inscripción de razones sociales próximas a marcas o nombres comerciales registrados, alegar que la razón social adoptada por una entidad mercantil ha sido autorizada y válidamente inscrita en el Registro Mercantil, no es argumento válido frente a un derecho dimanante del Registro de la Propiedad Industrial, que prevalece si los Tribunales declaran una denominación confundible, y obliga a la modificación de las inscripciones en dicho registro.

En materia de confrontaciones del derecho de propiedad industrial frente a las inscripciones del registro mercantil, cabe destacar que la protección que confiere la Oficina de Patentes y Marcas es superior a la del Registro Mercantil o de Sociedades, y así se viene reiterando desde la Sentencia del Tribunal Supremo de 16 de febrero de 1984.

La Oficina de Patentes y Marcas se reserva para la protec-

También se entiende por identidad la utilización de las mismas palabras en distinto orden o con adición o supresión de diferentes términos

ción específica de aquellos signos que los empresarios utilizan como distintivos de sus productos o servicios, con la finalidad de que puedan impedir sus usos y, así, evitar el aprovechamiento de la reputación ajena, por lo que en este aspecto específico prevalece sobre aquellos registros, tal como reiteró la Sentencia del TS de 12 de septiembre de 1985.

Ambas sentencias confirman la prevalencia del Registro de la Propiedad Industrial, es decir, de la Oficina de Patentes y Marcas, sobre el Registro Mercantil, hasta el punto en que deben ser modificadas las denominaciones autorizadas por éste último si se confunden con marcas o signos prioritarios.

Si bien el Registro Mercantil viene impidiendo cada día con

mayor rigor la inscripción de denominaciones idénticas o meramente semejantes, así como procura evitar la inscripción de razones sociales próximas a marcas o nombres comerciales registrados, alegar que la razón social adoptada por una entidad mercantil ha sido autorizada y válidamente inscrita en el Registro Mercantil, no es argumento válido frente a un derecho dimanante del Registro de la Propiedad Industrial, que prevalece si los Tribunales declaran una denominación confundible, y obliga a la modificación de las inscripciones en dicho registro.

En resumen, la discrepancia entre la legislación rectora de las entidades mercantiles y la de Propiedad Industrial e Intelectual concluye en que la mera comprobación en el Registro Mercantil de si existe la inscripción de la denominación o razón social de una firma no excluye las posibilidades de que se declare la improcedencia de esta pretensión, con entidad ético-jurídica suficiente para imponer la erradicación del riesgo de confusión en el mercado, provocando la absoluta identidad denominativa y de productos amparados, entre una marca preexistente, una denominación notoriamente conocida, y una denominación social. ■

INFO

ASESORÍA CARDELLACH & PANADÉS

Gabinete Jurídico, Laboral y Tributario

Avda. Diagonal, 612, 4ª planta
08021 BARCELONA
Tel.: 93 209 67 11
Fax: 93 202 20 04

alozano@cardellachpanades.com

La reclamación judicial de responsabilidades constructivas

JOAN PLANAS COMERMA
ABOGADO

Si hay que reconocer la bondad de la Ley de Ordenación de la Edificación (L.O.E.), respecto de la legislación anterior, también debemos destacar los que son sus principales defectos e insatisfacciones.

La LOE estableció, de un lado, unos plazos de responsabilidad y, de otro, la obligatoriedad del seguro de responsabilidad.

De los primeros, los promotores, constructores, arquitectos, arquitectos-técnicos, demás agentes de la edificación, y por supuesto las compañías aseguradoras, han celebrado que al amparo de la LOE, se redujeran los plazos de reclamación de responsabilidades constructivas en general.

Así, si el plazo de responsabilidad antes de dicha ley era de 10 años, con ella se convierte en el plazo de 1 año, para deficiencias en los acabados, de 3 años para los defectos que afecten a la habitabilidad de la vivienda ó 10 años para los defectos estructurales. Fácil es colegir, contra tanta tinta ver-

tida en loar la norma legal, que el consumidor y usuario de vivienda –que debía ser el objeto de protección primordial de la norma- es en este aspecto el más perjudicado (la evolución de las promociones inmobiliarias, así como las cuentas de resultado de las compañías aseguradoras por lo que a estos seguros se refiere, avalan esta conclusión).

Y la LOE no acabó ahí con los recortes, que promotores, constructores, arquitectos, arquitectos-técnicos y demás agentes de la edificación han celebrado de forma pública y notoria. También estableció de forma extraordinariamente importante –por lo que de bueno tiene para aquellos agentes y de malo para los promotores de su propia vivienda y comunidades de propietarios- que el plazo de prescripción de las acciones que antes era de 15 años (art. 1964 del Código Civil español) pasara a ser de 2 años (art. 18 de la L.O.E.).

Por tanto, la mejora de seguridad jurídica de los agentes edificatorios, que es cierta, descansa en la merma

del derecho de defensa de los propietarios y usuarios, que también lo es.

Ojo por tanto: los profesionales del sector jurídico-inmobiliario debemos advertir siempre a los promotores de su propia vivienda y a las Comunidades de Propietarios, de la necesidad de reclamar judicialmente tan pronto no se vea atendida su queja extrajudicial, so pena de ver perdido su derecho a reclamar (¿cuántas veces no se estimula por los malos promotores-constructores, los que no quieren responder ante sus clientes, la reclamación estéril por desatendida, simplemente para constatar la existencia del defecto y en su día la alegación judicial de prescripción porque el cliente –individual o comunidad de propietarios- no formuló la reclamación judicial cuando debía? porque además, como tema añadido, poner de acuerdo a la Comunidad siempre es difícil y costoso en tiempo).

En relación a la obligatoriedad del seguro –de enorme trascendencia para el sector asegurador y efectivo mayor coste de las viviendas- garanti-

za durante 10 años el resarcimiento de los daños materiales, causados en el edificio por vicios o defectos que tengan su origen o afecten a la cimentación, los soportes, las vigas, los forjados, los muros de carga u otros elementos estructurales, y que comprometan directamente la resistencia mecánica y estabilidad del edificio.

Ello es importante, pero se esperaba que la obligatoriedad del seguro permitiera que las propias compañías técnicamente cribasen, filtrasen, los buenos promotores y constructores y dejasen fuera del mercado a los promotores y constructores desleales e incumplidores para con los consumidores finales de viviendas, y ello no ha sido así.

Es posible que la excesiva bonanza del sector promocional y constructivo haya jugado en contra de tal previsión, y que a ello haya contribuido también que no ha pasado suficiente tiempo para ver tal efecto cribador. Nos gustaría pensar que sea el tiempo y no aquella extraordinaria bonanza, las que hayan conducido a esta inesperada ineficiencia legal.

Esperemos que las compañías aseguradoras sean capaces de cumplir con sus obligaciones cuando el boom inmobiliario –cuya existencia siempre se ha negado- remita.

Cuanto hemos expuesto no debe empequeñecer la que inicialmente



hemos tildado de naturaleza bondadosa de la L.O.E., pero la realidad actual nos muestra que en los importantes defectos expuestos la situación no es de mejora y, además, rectificar esta situación para favorecer la protección y garantía de responsabilidades de propietarios individuales y Comunidades de Propietarios, se muestra irreversible si no se afronta una reforma extrema de la propia L.O.E., no pareciendo existir sector alguno favorable a tal labor. ■

INFO

JOAN PLANAS I COMERMA
ADVOCAT

c/ Gutenberg, 3, 2n-10ª
08224 TERRASSA
Tel.: 93 733 67 76
Fax: 93 733 67 77

planas@levelprograms.com

La cooperación público-privada en infraestructuras y servicios públicos. El sistema PPP o *Public Private Partnership*

RAFAEL GÓMEZ DE LA SERNA VIÑAS LEXLAND ABOGADOS - BARCELONA
Aunque nadie duda de la necesidad de una adecuada dotación de las infraestructuras básicas por parte del Estado, la dificultad creciente para conseguir recursos con los que financiarlas ha motivado la aparición de nuevas fórmulas que permitan la canalización de otros recursos, dando lugar así a la colaboración público-privada en lo que se ha dado en llamar modelo PPP -Public-Private Partnership-.

Diffícilmente conseguiremos sorprender a nadie poniendo de manifiesto que una adecuada dotación de las infraestructuras básicas -principalmente transporte, energía y telecomunicaciones- genera un impacto altamente positivo en el desarrollo de las economías nacionales, en la medida que repercute en su productividad, crecimiento económico y competitividad, proporcionando, al tiempo, mejoras sustanciales en la calidad de vida de la población. No es menos cierto que los problemas de control presupuestario y de endeudamiento público han determinado que cada vez resulte más complicado obtener recursos de las arcas públicas, obligando a buscar fórmulas alternativas de financiación que permitan la canalización de recursos procedentes del sector privado para sacar adelante proyectos que, por sí solos, los Estados no podrían asumir sin incrementar sensiblemente su nivel de endeudamiento.

Además, la menor eficiencia comparativa de los modelos de gestión pública de infraestructuras y servicios, unida a la insatisfacción creciente de la ciudadanía respecto de las condiciones de prestación de los servicios públicos, ha impulsado decididamente la entrada de capital y de criterios de gestión privados en ámbitos históricamente públicos. Este proceso instrumentándose a través de, entre otros mecanismos, la privatización, la liberalización de ciertos sectores, la realización de reformas institucionales para adoptar, en el marco de empresas públicas, criterios de gestión empresarial privada, y la colaboración público-privada para el

diseño, construcción, financiación y gestión de infraestructuras según lo que se ha dado a llamar el modelo PPP (Public-Private Partnership).

Modelos PPP
Los modelos de asociación público-privada, denominados comúnmente PPP o P3, pueden ser definidos como acuerdos de cooperación entre entes públicos y privados, en virtud de los cuales, a través de diferentes instrumentos, técnicas, alcance y plazos, se implica al sector privado en el diseño, construcción, ampliación, mantenimiento, refacción, gestión y/o financiación de infraestructuras o servicios de interés público, transfiriéndole riesgos y responsabilidades, pero manteniendo, al tiempo, la Administración, potestades de control y regulación de la actuación de los entes privados intervinientes.

Como resultado, los proyectos realizados al amparo de estos modelos se benefician de todas las ventajas de la gestión privada, al tiempo que gozan de la protección y las facilidades que la Administración otorga a la iniciativa pública, dando lugar a una cooperación sumamente ventajosa para ambas partes y para el conjunto de la ciudadanía.

Por otra parte, los modelos PPP van mucho más allá de meros mecanismos de financiación privada de infraestructuras públicas, convirtiéndose en verdaderos ejes de transformación del modelo de Estado y de redefinición de su ámbito de intervención, precisando para ello de un marco normativo que permita encauzar adecuadamente la participación de las Administraciones en este tipo de asociaciones y definir los límites y condiciones de la intervención privada.

Bajo el concepto general de sistemas PPP hay que entender comprendidas numerosas manifestaciones de colaboración de entes privados y públicos, que van desde las operaciones de tercerización -ejecución de actividades públicas accesorias o conexas por parte de entidades privada- como, en el otro extremo, los procesos neoliberales de privatización inte-

gral de sectores de actividad por enajenación total de empresas o activos públicos.

Por lo demás, si bien el concepto de Public-Private Partnership es de cuña relativamente reciente, lo cierto es que, en muchas de sus formas, tiene raíces profundas que se remontan veinte siglos atrás, hasta los últimos tiempos de la república romana. La novedad, pues, no estriba tanto en la esencia de las técnicas utilizadas, como en el nuevo sentido que ha adquirido la aplicación de novedosas metodologías en la gestión de ámbitos públicos, como el sistema de costo-beneficio en EE UU o del "Value for Money" o "Tercera Vía" en Europa, así como en los procesos de asignación de riesgos, todo ello desde una perspectiva claramente pragmática que trata de determinar, desde un prisma de maximización de la eficiencia y del grado de satisfacción de los usuarios, si un determinado proyecto debe ser acometido con medios exclusivamente públicos o admite, por el contrario, un grado de intervención privada.

Beneficios y riesgos

Cuando los procedimientos y metodologías PPP se aplican con eficacia y sentido de la realidad, genera ingentes ventajas para la sociedad, entre la que se cuenta una mejora cualitativa y cuantitativa, así como una mayor eficiencia, en la proyección, ejecución, financiación y gestión de las infraestructuras, un incremento sensible en el nivel de satisfacción de los usuarios de las infraestructuras y servicios y de la ciudadanía en general, y una mejora palpable en la gestión y asignación de los riesgos conaturales a los proyectos de infraestructuras, limitando su asunción por parte del Estado.

Señaladas las patentes ventajas, no hay que ignorar los riesgos que conllevan estos procesos y que pueden ocasionar fallos como la suspensión o prórroga de los mismos, derivada de incapacidad de las Administraciones para atraer el interés de los inversores privados, la ralentización, el cuestionamiento de dichos procesos por amplios sectores de la comunidad que pue-

den llegar a obstaculizar su inicio y desarrollo, la presentación y aceptación de ofertas temerarias, la falta de participación de las empresas que estarían más cualificadas para desarrollar un determinado proyecto como resultado de la falta de confianza en la viabilidad del mismo, la existencia de incumplimientos constantes de los contratistas en el desarrollo de los proyectos por falta de una previsión adecuada sobre la forma que debe adoptar la supervisión del proyecto por la Administración, o el incremento significativo del coste de los servicios a nivel de usuarios finales como resultado de una inadecuada planificación de base.

Naturaleza de los distintos modelos de PPP
En función de la naturaleza del instrumento a través del cual se encauza la colaboración entre el sector público y el privado, podemos hablar de contratos de mantenimiento y/o rehabilitación (service contracts), contratos de construcción "llave en mano" (turnkey contracts), contratos de gestión (management contracts), contratos de arrendamiento de infraestructuras (lease contracts), contratos de arrendamiento financiero de infraestructuras (lease-purchase contracts o modelos OLT -own, lease & transfer), contratos de concesión, y contratos plurilaterales de organización (mediante la constitución de entidades instrumentales de capital mixto público-privado).

La experiencia española

En nuestro país, la colaboración público-privada en el desarrollo de infraestructuras comenzó en los años 60 con las primeras concesiones de autopistas puestas en manos del sector privado, y ha registrado un incremento progresivo de este tipo de operaciones hasta el día de hoy, con el único el parentesis que supusieron, durante la década de los 80, los gobiernos socialistas, que inicialmente trataron de potenciar los ámbitos exclusivos de actuación pública, huyendo de fórmulas de tintes más liberales, como pueden ser las de asociacionismo público-privado.

A día de hoy, podemos hablar en España de un nivel alto de cooperación público-privada en proyectos de infraestructuras, con unas características definitorias



muy marcadas y una alta participación pública, tanto en la asunción de riesgos, como en los procesos de control y de toma de decisiones, rasgos todos ellos que en buena medida vienen determinados por el marco normativo en el que se desarrollan en nuestro país este tipo de procesos, y que tiene como piedra angular el Decreto Legislativo 2/2000, por el que se aprobó el Texto Refundido de la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas, norma que, con carácter básico, y sin perjuicio de su desarrollo territorial concreto, regula la contratación público-privada.

Dicho esto, y partiendo de la base de que existe un marco legal básico que posibilita el desarrollo de este tipo de proyectos, también hay que decir que se echa de menos la existencia de una entidad pública al estilo del Private Finance Initiative del Reino Unido o de la Netherlands Financial Sector Development Exchange holandesa, que sirva como núcleo aglutinante y cauce para integrar este tipo de procesos en la normalidad económica de nuestro país, a nivel estatal y autonómico, y tanto en lo relativo a proyectos puramente nacionales, como -y esta es otra faceta enormemente interesante de este tipo de proyectos que sería merecedora de un estudio aparte- en proyectos transnacionales de ayuda al desarrollo. ■

INFO

LEXLAND ABOGADOS

Barcelona
Avda. Diagonal-Muntaner, 240
08021 BARCELONA
Tel.: +34 932 404 011

barcelona@lexland.es

Madrid - Sevilla
Marbella - Londres

www.lexland.es

Subcontratación en la construcción y responsabilidad empresarial

VICENÇ CARDELLACH MARZÀ
PRESIDENTE DEL COL·LEGI OFICIAL DE GRADUATS SOCIALS DE BARCELONA

En los últimos 20 años, había tenido lugar una sustitución del paradigma organizativo de la empresa. El modelo de organización tradicional descansaba sobre tres pilares: el control del entero ciclo de producción de bienes y servicios, la autonomía de cada empresa en sus relaciones con otras y una gestión funcional jerárquica. Este modelo había sido sustituido por otro con rasgos estructurales de signo opuesto: fragmentación del ciclo productivo, dependencia, coordinación y una gestión que privilegia la autonomía funcional.

La herramienta que mejor simboliza este fenómeno ha sido la descentralización productiva, entendida como forma de organizar el proceso de elaboración de bienes y de prestación de servicios mediante el recurso a la contratación de proveedores y suministradores externos para la ejecución de ciertas fases o actividades. La descentralización productiva se caracteriza por dos rasgos, que constituyen sus notas de identidad: la fragmentación o segmentación del ciclo productivo y la externalización o exteriorización de ciertas fases, funciones o actividades de dicho ciclo. De una organización de integración vertical de la producción se pasa a la desintegración de los procesos productivos.

La figura que tradicionalmente ha definido el marco laboral de los procesos de externalización ha sido la contrata y subcontrata de obras y servicios, siendo el sector de la construcción donde con más frecuencia e intensidad viene siendo utilizada y donde mayor problemática sociolaboral viene ocasionando.

En el marco del principio de libertad de empresa, la contratación de obras y servicios se constituye como una facultad del empresario de adaptar sus necesidades productivas mediante la contratación a terceras empresas que mediante una relación civil o mercantil asumirán la ejecución de la actividad contratada por la principal, negocio jurídico perfectamente válido conforme al principio de libertad de empresa consagrado en el artículo 38 de la CE, y en el artículo 1583 y siguientes del Código Civil.

El ordenamiento laboral, no obstante, siempre ha mirado con cautela y prevención las consecuencias laborales de esta relación entre empresas estableciendo límites y delimitando responsabilidades entre las mismas.

A ello obedece la regulación contenida en el artículo 42 del Estatuto de los Trabajadores donde bajo la rúbrica de garantías por cambio de empresario, se regulan los efectos laborales de la subcontratación de obras y servicios.

Nuestro ordenamiento, tanto en el referido Estatuto de los Trabajadores, como en la Ley

de Seguridad Social, de prevención de riesgos laborales, sin perjuicio además de la responsabilidad penal que en determinados supuestos de accidentes de trabajo se pueden imputar a los responsables de las empresas contratistas principales por un posible delito contra la seguridad y salud laboral, conforme a los artículos 316 y 317 del código penal, responsabilidad que se ha puesto de manifiesto en algunos de los accidentes de trabajo mortales producidos en la construcción durante el año 2006 en Barcelona.

Para la cadena de empresas que participan en la contratación y subcontratación se determinan así un conjunto de obligaciones y responsabilidades que abarcan en función de la posición de la empresa en dicha cadena una responsabilidad solidaria en "cascada" que afecta a toda la cadena de contratación o subcontratación, y que en el sector de la construcción encuentra su aplicación más usual por las características propias de este sector de actividad económica y la masiva utilización de la subcontratación.

Desde el punto de vista de la siniestralidad laboral, en el sec-

La Ley 32/2006 que entrará en vigor el próximo 19 de abril abordará por primera vez una regulación del régimen jurídico de la subcontratación que aportará garantías en materia de seguridad y salud

tor de la construcción se han producido en el conjunto del Estado un total de 255.636 accidentes de trabajo durante el año 2006, lo que representa un 27,4 % del total de accidentes, el 33,8% de los graves y el 31% de los mortales (300 trabajadores), teniendo en cuenta que las más

de 450.000 empresas que existen en el sector representan un 13% de toda la población ocupada, lo que determina unos índices proporcionales de siniestralidad elevados y muy superiores a otros sectores de actividad.



de 450.000 empresas que existen en el sector representan un 13% de toda la población ocupada, lo que determina unos índices proporcionales de siniestralidad elevados y muy superiores a otros sectores de actividad.

Contratistas y subcontratistas deberán inscribirse en un Registro de Empresas Acreditadas

Esta situación de siniestralidad y la importancia actual de la subcontratación, se ha puesto también de manifiesto en la esfera legislativa, así la Ley 32/2006, de 18 de octubre, reguladora de la subcontratación en el sector de la construcción, va a introducir importantes modificaciones a partir de su entrada en vigor el próximo día 19 de abril. Con la citada Ley, se aborda por primera vez, y de forma estrictamente sectorial, una regulación del régimen jurídico de la subcontratación que, reconociendo su importancia para el sector de la construcción y de la especialización para el incremento de la productividad, establece una serie de garantías dirigidas a evitar que la falta de control en esta forma de organización productiva ocasione situaciones objetivas de riesgo para la seguridad y salud de los trabajadores.

Dichas cautelas se dirigen en una triple dirección. En primer lugar, exigiendo una serie de requisitos de calidad o solvencia a las empresas que vayan a actuar

en este sector, y reforzando estas garantías en relación con la acreditación de la formación en prevención de riesgos laborales de sus recursos humanos, con la acreditación de la organización preventiva de la propia empresa y con la calidad del empleo precisando unas mínimas condiciones de estabilidad en el conjunto de la empresa que exigirá un mínimo de trabajadores fijos en la plantilla de la empresa del 10% al 30% en un periodo transitorio.

En segundo lugar, limitando las subcontrataciones que se efectúen a partir del tercer nivel de subcontratación o las que puedan realizar los trabajadores autónomos. Y, en tercer lugar, introduciendo los adecuados mecanismos de transparencia en las obras de construcción, mediante determinados sistemas documentales como la existencia de un Libro de Registro de Subcontratación y de reforzamiento de los mecanismos de participación de los trabajadores de las distintas empresas que intervienen en la obra.

Junto a ello, se establecen una serie de novedades como la necesidad de inscripción de todas las empresas contratistas y subcontratistas de la construcción en un Registro de Empresas Acreditadas, como requisito para poder ejercer la actividad en dicho sector, y la posible expedición de una cartilla o carné profesional para cada trabajador, que como medio de acreditación de la formación exigida en prevención de riesgos laborales será único y tendrá validez en el conjunto del sector. ■

Defectos en la construcción: reparto de responsabilidades con la normativa vigente

MARCOS JOVER VILARO
SOCIO ARASA & DE MIQUEL ADVOCATS ASSOCIATS

La promulgación de una nueva normativa sobre una determinada materia debe tener por objetivo conseguir una mejor, más concreta y correcta regulación sobre una actividad determinada, con el fin de conseguir mayores garantías de todas las partes afectadas por la misma. Este es el supuesto de la actividad de la edificación y/o construcción, que hasta la fecha de la promulgación y vigencia de la Ley 38/1999, de 5 de noviembre de Ordenación de la Edificación, en lo que respecta a la responsabilidad de los agentes de la edificación prácticamente se circunscribía a la famosa "responsabilidad decenal" del art.1591 del Código Civil. Bajo dicho artículo, de una responsabilidad por "ruina física" de carácter decenal (bastante excepcional), con los años y fruto de la evolución jurisprudencial del concepto, se fue pasando a una responsabilidad cada vez más flexible, creándose la figura jurisprudencial de la "ruina funcional", tendente a abarcar la mayor parte de contingencias o problemas de una construcción. Esta ruina funcional, como define el Tribunal Supremo en numerosas Sentencias (como la de 19/10/98), "...se refiere no sólo a los defectos que hagan temer la próxima pérdida del edificio o que la hagan inútil o inservible para la finalidad que le es propia, sino también aquellos defectos de construcción que por exceder de imperfecciones corrientes, configuren una violación del contrato,

extendiéndose a vicios o defectos que afecten a elementos esenciales de la construcción...". Por tanto, amparándose en este criterio jurisprudencial, dependiente de la rigurosidad o subjetividad del Juzgador, la llamada "ruina funcional" ha supuesto un auténtico "cajón de sastre" para amparar, durante el periodo decenal, cualquier tipo de contingencia o problema de la obra. Y si a ello unimos, los criterios jurisprudenciales acerca de los plazos de prescripción, a nivel de responsabilidad contractual, aplicando a la construcción los plazos generales, tenemos que una Arquitecto, Aparejador o Contratista, podía responder de contingencias de una obra durante ¡¡¡¡25 años!!!!, yendo contra el sentido común y los derechos y garantías razonables en derecho, de los referidos profesionales.

Con la promulgación de la Nueva Ley de Ordenación de Edificación (LOE), entendemos que las garantías y responsabilidades derivadas de la ejecución de obras, están mucho más acotadas y delimitadas, con un proceso mucho más garantista y reglado, que el hasta entonces vigente art.1591 C.c. relativo a la responsabilidad decenal. En esta nueva legislación, se establecen de una forma precisa los diferentes agentes de la edificación, con sus respectivas funciones, y responsabilidades: Promotor (art.9, que hasta la fecha era una figura algo difusa); Proyectista (art.10, Arquitecto Superior o Ingeniero), Director de obra (art.12, normalmente también Arquitecto Superior o Ingeniero), el Contratista (art.11 y

el Director de Ejecución (art.13, normalmente el Aparejador). También se incluyen otros agentes como las entidades o laboratorios de control, los suministradores de productos, y como gran novedad, los propios usuarios o propietarios, a los que se les exige la obligación de conservación y mantenimiento de la obra.

Una vez determinados los diferentes agentes, con sus obligaciones y responsabilidades, el art.17 de la LOE establece los distintos plazos de garantía según la envergadura, naturaleza o trascendencia de los vicios constructivos, con sus respectivos plazos: a) "garantía decenal" para aquellos daños o vicios que afecten a cimentación, soportes, vigas, forjados muros u otros elementos estructurales, que comprometan directamente la resistencia mecánica y estabilidad del edificio (antigua ruina física); b) "garantía trienal", de los vicios o defectos que afecten a elementos constructivos o instalaciones que ocasionen incumplimientos de los requisitos de habitabilidad; c) "garantía anual", en la que se exige sólo al constructor responder de aquellos vicios o defectos que afecten a los elementos de terminación o acabado de las obras. Como la concreción y delimitación del cómputo de dichos plazos, que queda también legislado de forma más precisa en el art. 6, relativo a la "recepción de obra", regulando el legislador el momento en el que se debe considerar finalizada y entregada una obra, a los efectos del inicio del periodo de garantía (extensión del certificado Final de



Obra y Acta de Recepción), siendo una importante novedad la exigencia al promotor de motivar el rechazo a la recepción de la obra; o el hecho entender la recepción tácita de la misma, transcurridos 30 días sino existe dicha oposición en forma del promotor/propietario.

Y lo que es más importante: el legislador, en el art.17, apartados 2º y 3º, convierte en norma expresa lo que antes era un criterio jurisprudencial, no siempre aplicada por los Tribunales: La responsabilidad civil será exigible de forma personal e individualizada, siendo excepción la responsabilidad solidaria de los diversos agentes intervinientes que sólo cabe preveer para aquellos casos en que no fuera posible individualizar la causa, o exista concurrencia de culpas. Es decir, que el legislador quiere que cada agente responda exclusiva y solamente por sus actos u omisiones propias, y no por lo de los demás, siendo misión del Juzgador, con ayuda de los testigos, peritos y resto material probatorio, la función de delimitar dichas responsabilidades de forma individual y concreta. Y si a todo, unimos que se establece también un plazo general de 2 años de prescripción para reclamar estas responsabilidades (art.18 LOE), a contar desde que se produjo el vicio o defecto (obviamente siempre dentro de aquellos plazos de garantía de diez, tres y un año respectivamente) tenemos que las responsabilidades de los diferentes agentes de la edificación están perfectamente delimitadas e individualizadas en la ley, teniendo también unos plazos perfectamente concretados y delimitados en el tiempo.

En definitiva, que la vigente Ley de la Ordenación de la Edificación, termina con la injusta, inconcreta y poco rigurosa generalización de las responsabilidades provocadas por la

antigua responsabilidad decenal del art.1591 Código Civil, teniendo el Juzgador una normativa en que ampararse para establecer y concretar las responsabilidades individuales de los diferentes agentes de la edificación, evitando la indiscriminada generalización (que como dice el dicho: "la generalización genera injusticias"). Ahora sólo falta que los Jueces y Tribunales apliquen dicha normativa con la valentía suficiente, estableciendo si un determinado vicio es o no reclamable; si el mismo se encuentra en plazo de reclamación o de garantía (sino ya no hay acción); y en su caso, concretando quien es el responsable o responsables de dicho vicio o patología, de una forma individual y concreta. Lo cierto, es que en general, la vigente normativa se está aplicando correctamente, buceando los Jueces y Tribunales en las diferentes vicios y/o defectos, y así establecer como corresponde (cada vez más), sentencias individualizadas de responsabilidad de los diferentes agentes de la edificación, consolidando con ello el mandato del legislador, en cuanto a la individualización de responsabilidades. En definitiva: que "cada palo que aguante su vela". ■

INFO

ARASA & DE MIQUEL
ADVOCATS ASSOCIATS

Avda. de Pedralbes, 38
08034 BARCELONA

Bàrbara de Braganza, 11 - 3ª Dcha.
28004 MADRID

Tel.: + 34 93 203 49 50
Fax: + 34 93 205 43 55

Info@aradem.com
www.aradem.com

logasbiz

Violencia inmobiliaria. ¿Hacen falta reformas?

JOSÉ ÁNGEL GONZÁLEZ FRANCO
SOCIO DIRECTOR DE GONZÁLEZ FRANCO
ABOGADOS PENALISTAS

En los últimos meses vienen apareciendo de forma constante en los medios de comunicación noticias acerca de ciertas actividades ilícitas vinculadas con el uso de la vivienda. En particular, se trata de dos clases de conductas: el llamado acoso o mobbing inmobiliario y los actos de ocupación de fincas. Ambos fenómenos tienen sin duda sus causas en el actual estado del mercado inmobiliario y respecto de ambos se ha planteado ya por algunos políticos la necesidad de emprender reformas legales.

El llamado acoso inmobiliario surge en aquellos casos en los que el arrendador de una vivienda pretende expulsar a los inquilinos con la intención volver a alquilar el piso a precio de mercado. Estas situaciones

suelen plantarse a propósito de los llamados contratos de renta antigua, celebrados al amparo de legislación ya derogada que reconocía a los arrendatarios un uso indefinido de la finca a cambio de unas rentas que a día de hoy resultan absolutamente ruinosas para el arrendador. Para conseguir expulsar a los inquilinos, los propietarios recurren a toda clase de maniobras, aunque lo más frecuente es provocar directa o indirectamente la degradación del inmueble hasta convertirlo en un lugar inhabitable.

Aunque algunos tribunales se han esforzado por aplicar a estos hechos el delito de coacciones, en la actualidad la mayoría de estos casos están quedando en la impunidad, lo que invita a pensar en la conveniencia de una reforma legal. A este respecto el debate radica en si debe recurrirse al Derecho penal como

sucede en el proyecto de reforma del Código Penal o bien la vía más idónea deben ser las contundentes sanciones económicas del Derecho administrativo, como sugiere, por ejemplo, el proyecto de ley de vivienda del gobierno autonómico catalán. En todo caso, la necesidad de reformas en este ámbito parece clara si no se quiere dejar desprotegidas a las principales víctimas de este fenómeno: personas con escasos recursos, a menudo ancianas.

En cambio, ninguna reforma parece necesaria en los casos de ocupación ilegal de inmuebles, sino sólo un cambio de mentalidad, particularmente en los jueces. La usurpación pacífica de fincas es delictiva en España desde 1996 y, al tratarse de un delito de ejecución permanente, para acordar el desalojo de los "okupas" debería bastar con la presentación más o menos fundada de

denuncia por parte de los afectados para que, como medida cautelar, el juez instructor ordenara el desalojo del inmueble.

Si esto no ha sucedido en los últimos años ha sido, en buena medida, por la actitud complaciente de no pocos jueces, que durante meses e incluso años han tolerado la ocupación de ciertas fincas sosteniendo interpretaciones ultrarestrictivas del citado delito para no tener que aplicarlo o en aras de un garantismo mal entendido hacia los ocupantes, quienes, por lo general, suelen burlarse la justicia, negándose a identificarse, incumpliendo sistemáticamente sus deberes de comparecencia ante el juzgado etc. Esta pasividad no sólo es la principal causa de la proliferación de estos hechos, sino también de que algunos ciudadanos, desengañados de la justicia, estén empezando a recurrir a medios informales para lograr los desalojos, aumentando así la espiral de violencia entre ocupantes y ocupados. Este último dato debería lle-



var a una reconsideración de la interpretación del tipo penal y aplicación del mismo que por parte de los tribunales viene operándose, pues, de lo contrario, corremos el riesgo de que el sistema penal deje de cumplir su principal función: garantizar la paz social. ■

INFO

GONZÁLEZ FRANCO
ABOGADOS PENALISTAS

C/ Provença 290, 1r 2a A
08008 - Barcelona
Tel.: 902 363 775
Fax: 93 487 60 10

gfdadvocats@gfdadvocats.com
www.gfdadvocats.com

La rescisión por lesión cuando la transmisión de títulos encubre la compraventa de un bien inmueble

JOSÉ MIGUEL CORTÉS
SOCIO DEL DEPARTAMENTO DE DERECHO PROCESAL LEYMAR ABOGADOS

Ha sido y sigue siendo frecuente la transmisión de inmuebles que revisten la forma de una compraventa de acciones o participaciones de una sociedad mercantil. Por consiguiente tales supuestos no son ajenos a la jurisprudencia.

Estas líneas pretenden indagar el trato jurisprudencial dispensado al ejercicio de la acción de rescisión por lesión ultra dimidium del artículo 321 de la Compilación de Derecho Civil de Cataluña a los supuestos en que la transmisión de un inmueble se lleva a cabo mediante la enajenación de las acciones o participaciones de una compañía mercantil. Nos referimos lógicamente a aquellos casos en que dicha transmisión se realiza por un importe muy inferior al valor de mercado del bien inmueble realmente transmitido.

Recordemos al respecto que la Compilación catalana en el citado artículo prescribe que "Los contratos de compraventa, permuta y demás de

carácter oneroso, relativos a bienes inmuebles, en el que el enajenante haya sufrido lesión en más de la mitad del justo precio, serán rescindibles a su instancia, aunque en el contrato concurran todos los requisitos necesarios para su validez".

Por consiguiente, para determinar si es posible aplicar el art. 321 de la Compilación catalana, debemos en primer lugar aclarar si por el hecho de que la compraventa se refiera a unas acciones o participaciones de una sociedad, y no a un bien inmueble, se deriva necesariamente la falta de concurrencia de una de las premisas que la norma establece para su aplicación.

En este sentido, frente a la postura formalista que negaría el posible ejercicio de la acción de rescisión, cabe oponer la doctrina jurisprudencial consolidada (vid. por ejemplo la STS de 1 de diciembre de 1995) que "permite penetrar en el sustrato personal de las personas jurídicas a fin de evitar un mal uso de su personalidad en un ejercicio antisocial de su derecho o en perjuicio de tercero".

En atención a dicha doctrina se permite (STS de 28 de mayo de 1984) "aplicar por vía de equidad y acogimiento del principio de la buena fe (art. 7.1 del Código Civil) la práctica de penetrar en el substratum personal de las entidades o sociedades, a las que la ley confiere personalidad jurídica propia, con el fin de evitar que al socaire de esa ficción o forma legal -de respeto obligado, por supuesto- se puedan perjudicar ya intereses privados o públicos como camino del fraude (art. 6.4 del Código Civil) admitiéndose la posibilidad de que los jueces puedan penetrar (levantar el velo jurídico) en el interior de esas personas cuando sea preciso para evitar el abuso de esa independencia en daño ajeno".

De conformidad con estas consideraciones, el órgano enjuiciador puede perfectamente, atendiendo a las circunstancias concretas del caso, equiparar la transmisión de las acciones o participaciones a la transmisión del inmueble a los efectos de considerar aplicable la rescisión por lesión.

Un segundo escollo para la aplica-

ción de la norma viene dado por el artículo 344 del Código de Comercio (C.Com) cuando prescribe que "No se rescindirán las ventas mercantiles por causa de lesión; pero indemnizará daños y perjuicios el contratante que hubiera procedido con malicia o fraude en el contrato o en su cumplimiento, sin perjuicio de la acción criminal".

Al tratarse de una transmisión de acciones o participaciones de una sociedad mercantil, ¿es necesario atribuir carácter mercantil a la compraventa en cuestión y considerar por ello que no cabe la rescisión por lesión a tenor del citado artículo?

Pese al tenor literal del artículo, para determinar la naturaleza -civil o mercantil- del contrato en cuestión, los tribunales valorarán las circunstancias del caso sujetándose a las reglas de la sana crítica, y pueden por consiguiente atender a la intención del comprador respecto del inmueble adquirido a través de la sociedad interpuesta.

En este sentido, la formalización de la transmisión mediante la compraventa de acciones o participaciones no presupone que el destino que se vaya a dar al bien sea mercantil. Y por otra parte, el art. 344 C.Com se refiere únicamente a bienes muebles, pero no a inmuebles.

En definitiva, tal como señala por ejemplo la interesante STSJC núm. 37 de 10 de octubre de 2005, los arts. 321 y siguientes de la Compilación catala-



na pueden aplicarse a la compraventa de inmuebles que revista la forma de una transmisión de acciones o participaciones.

En atención al apartado segundo de dicho artículo 321, el éxito en el ejercicio de la acción rescisoria dependerá también de que el precio no venga determinado ni por la aleatoriedad, ni por la litigiosidad, ni por una mera liberalidad. De no ser éste el caso, nada impide declarar rescindido el contrato de compraventa y la aplicación asimismo del art. 1.295 del Código civil. ■

INFO

LEYMAR ABOGADOS

Roger de Llúria, 86-88, 2º 1ª
08009 - Barcelona
Tel.: (+34) 93 208 22 50
Fax: (+34) 93 459 45 60

www.leymar.com

Los engalabernos (casas empotradas)

EDUARDO GARCÍA VASCO
LETRADO SOCIO RESPONSABLE AREA
DERECHO INMOBILIARIO

De vez en cuando la práctica del Derecho nos sorprende con el hallazgo de figuras jurídicas insospechadas y atípicas cuya existencia parece atentar contra principios fundamentales de nuestro ordenamiento jurídico-civil.

Así sucede por ejemplo en las denominadas "casas empotradas" también conocidas técnicamente como "engalabernos", que son edificios que han sido construidos cada uno de ellos sobre un solar, pero que tienen el respectivo vuelo interferido entre sí, invadiéndose recíprocamente, de manera que una casa "se empotra" en la otra.

Este tipo de construcciones atentan claramente contra el "principio de accesión" que establece que "la propiedad de los bienes da derecho por accesión a todo lo que ellos producen, o se les une o incorpora, natural o artificialmente" (art. 353 CCivil).

Sin embargo, en el caso de los engalabernos no rige el principio de accesión dado que el dueño del edificio construido en parte por encima del otro, mantiene la propiedad separada del mismo, sin que ello implique que "per se" quede constituido un derecho de superficie o una propiedad horizontal, que serían prácticamente las únicas excepciones admitidas al principio de accesión.

Estos fenómenos constructivos los encontramos fundamentalmente en las edificaciones existentes en los cascos antiguos de nuestras ciudades y especialmente en aquellas que tuvieron periodos históricos de domina-

ción árabe como Granada, Toledo o Palma de Mallorca.

El modo árabe de configurar las ciudades, como núcleos poblacionales sin planos urbanísticos, constituidos por una amalgama de casas dispuestas sin una ordenación detallada y con calles estrechas y laberínticas, favoreció sin duda, la existencia de los engalabernos como fenómenos constructivos que han llegado hasta nuestros días y que constituyen hoy situaciones atípicas y complejas para las que no existen disposiciones normativas específicas que nos ayuden a determinar su régimen jurídico.

Con independencia de las situaciones constructivas derivadas de los periodos de dominación árabe de nuestras ciudades, los engalabernos también pueden producirse por: (i) la construcción de edificios aprovechando el desnivel del terreno, en los que a una casa se entra por la calle inferior y a la que está encima de ésta se accede por la calle superior, de manera que una está literalmente "montada" sobre la otra, y (ii) por la propia autonomía de la voluntad de los particulares quienes por necesidad o conveniencia amplían sus viviendas adquiriendo partes de la propiedad vecina.

Estas situaciones arquitectónicas dan lugar a problemas técnicos y jurídicos de naturaleza compleja tales como determinar cuáles son los elementos comunes de los edificios afectados, cómo pagar los gastos de las reparaciones, qué régimen se ha de aplicar a esa "comunidad", qué sucede en caso de ruina de alguno de los edificios o en caso de expropiación forzosa,

Para poder solventar los problemas anteriormente enunciados se debe determinar previamente el régimen jurídico aplicable a estos edificios y a los elementos que comparten entre sí. Para ello se han utilizado las siguientes vías:

a) **Constituir una servidumbre "de apoyo de edificios" pero en plano horizontal, es decir, que el muro divisorio entre propiedades no sería vertical (como suele ser habitualmente) sino horizontal, afectando la servidumbre a dos edificios.** Esta solución no acaba de adecuarse exactamente a las necesidades de los engalabernos.

b) **Considerar que existe una "comunidad ordinaria",** que afectaría a los elementos constructivos que se comparten, esto es, los muros verticales de separación, parte de los cimientos y la estructura de apoyo. Tampoco parece una solución aconsejable.

c) **Constituir un régimen de propiedad horizontal.** Esta última ha sido una de las soluciones más fácilmente adoptadas para resolver los problemas que plantean los engalabernos, pero si analizamos los presupuestos concretos de la propiedad horizontal nos encontramos con alguno de imposible cumplimiento, como es, por ejemplo el requisito relativo a que los pisos y locales tengan salida a la vía pública a través de un elemento común (portal, ...) por lo que la aplicación de esta solución resulta discutible.

Se debe tener presente que estamos ante dos edificaciones claramente diferenciadas, inscritas como realidades jurídicas distintas y que tienen como único elemento común el muro o estructura horizontal de

separación de sus propiedades con sus correspondientes apoyos estructurales, y es difícil llegar a admitir que la existencia de un único elemento común provoque la aplicación del régimen de propiedad horizontal que excede en mucho a las necesidades de los edificios puestos que ello generará que en la toma de decisiones de un edificio se involucren los propietarios de otro a los que probablemente en nada les afecta la decisión concreta a tomar.

d) **Configurar el edificio engalabernado como un "complejo inmobiliario privado" previsto en el art. 24 de la Ley de Propiedad Horizontal.**

Analizando el contenido del art. 24 vemos que para poder constituir un "complejo inmobiliario privado" se precisan los siguientes requisitos:

1.- Estar integrados por dos o más edificaciones independientes entre sí cuyo destino principal sea vivienda o locales.

2.- Participar los titulares de estos inmuebles o de las viviendas o locales en que están divididos horizontalmente, con carácter inherente a dicho derecho, en una propiedad indivisible sobre otros elementos inmobiliarios, viales, instalaciones o servicios.

Vemos pues que los requisitos requeridos para la existencia de un complejo inmobiliario acogido al art. 24 de la Ley de Propiedad Horizontal se cumplen perfectamente en el caso de los engalabernos dado que:

- Existen dos edificios independientes destinados a viviendas y locales.

- Comparten los muros de separación, parte de los cimientos y la estructura de apoyo.

Por ello, entendemos que, debido a que normalmente existirán dos edificios independientes y muchas



veces ya constituidos a su vez en propiedad horizontal, lo más adecuado para solventar la problemática jurídica de los engalabernos sería que se constituyesen como una "agrupación de comunidades de propietarios", cuyo título constitutivo debería ser otorgado por los presidentes de las comunidades llamadas a integrar la "agrupación", previamente autorizadas por acuerdo mayoritario de sus respectivas Juntas de Propietarios.

Esta es, a nuestro juicio, la opción más adecuada para regular óptimamente esta atípica y compleja situación arquitectónica, que sigue perviviendo en los cascos históricos de nuestras grandes ciudades, aflorando cada vez con mayor frecuencia debido al proceso de regeneración y puesta en el mercado de los inmuebles sitos en estas zonas. ■

INFO

MANUBENS & ASOCIADOS
ABOGADOS

Avda. Diagonal, 682 - 3ª planta
08034 - Barcelona
Tel.: 93 206 35 90
Fax: 93 204 29 61

abogados@manubens.com
www.manubens.com

La problemática reparcelación de terrenos edificados: el art 133 del Reglamento de la Llei d'Urbanisme

CARLOS DE MIQUEL
ABOGADO Y SOCIO

La inclusión de terrenos edificados en polígonos de actuación sujetos a equidistribución (reparcelación) suele generar conflictos de diversa índole en el seno de la comunidad reparcelatoria.

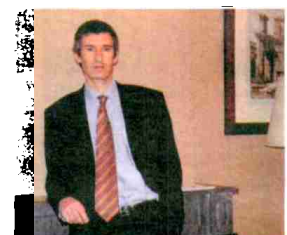
Los problemas serán de mayor o menor calado dependiendo de la importancia y características de la edificación y de su uso actual (residencial, industrial, comercial), en relación a su compatibilidad o no con la nueva ordenación que se trata de ejecutar. Llegado el momento de valorar las fin-

cas aportadas (a falta de acuerdo unánime de los afectados) los propietarios de las fincas edificadas suelen argumentar que sus terrenos no pueden ser tratados de igual forma que aquellos otros que no estén edificados, y que no es justo aplicar el criterio del art. 120 del Text Refós de la Llei d'Urbanisme, según el cual el derecho de los propietarios es proporcional a la superficie de las fincas incluidas en el polígono (estén o no edificadas y sin aplicar ponderación de valores, excepto cuando se trata de polígonos discontinuos).

Efectivamente, el criterio de participación basado exclusivamente en la superficie, aplicado sobre **suelo urbanos edificados** y sujetos a operaciones de reforma o mejora, puede resultar contrario al art. 28.2 de la Ley estatal 6/1998 del suelo (básico), de ahí que el **art. 133.2** del Decret 305/2006 (Reglament de la Llei d'Urbanisme) introduzca el criterio según el cual cuando el aprovechamiento de una parcela ya edificada es superior al que le correspondería por su mera participación en proporción a la superficie de suelo, se le

debe indemnizar o compensar ese mayor aprovechamiento si la edificación se ha de derribar (lo que no excluye otras indemnizaciones inherentes al derribo). Ahora bien, si la edificación puede conservarse, caben entonces dos opciones según este mismo artículo: a) **excluir** la finca de la reparcelación (con las limitaciones del art. 134), cosa que ya permitía el Decret 303/1997; y b) adjudicar la edificación a su titular originario, que participará en la reparcelación con el porcentaje derivado del aprovechamiento que el planeamiento atribuya a la finca (lo que podría generar un exceso de adjudicación, en ocasiones injusto).

Hay que saludar, en definitiva, esta norma, que ofrece alternativas al abordar la equidistribución en suelos urbanos edificados, pero que a la vez genera algunas dudas interpretativas y dificultades de aplicación práctica y casuística. ■



INFO

BRUGUERAS, GARCIA-BRAGADO Y MOLINERO
&
ASOCIADOS

Paseo de Gràcia, 81 - 1r
08008 - Barcelona
Tel.: +34 93 467 16 70
Fax: +34 93 487 18 53

cdemiquel@brugueras.com
www.brugueras.com

¿Será éste el principio del fin de los coeficientes de abatimiento?

GUSTAU CANTÓS
DEPARTAMENTO FISCAL DEL GRUP IMMOBILIARI ORBIS
ESPECIALIDAD EN FISCALIDAD INMOBILIARIA

Con la reforma de la Ley del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas de 28 de noviembre de 2006, el Gobierno dio un paso más para la eliminación de los conocidos coeficientes de abatimiento. Dichos coeficientes de abatimiento fueron concebidos para mitigar el efecto de la inflación y beneficiar fiscalmente las transmisiones patrimoniales a largo plazo que no estuvieran afectas a actividades empresariales o profesionales, aplicándose unas reducciones según el tiempo de posesión del bien en el patrimonio del individuo.

Ya por el año 1996, el Gobierno decidió dar fin parcialmente a este "beneficio fiscal" aplicable a las ganancias patrimoniales, aunque mantuvo una disposición transitoria

para seguir aplicando dichos coeficientes a elementos patrimoniales adquiridos con anterioridad a 31 de diciembre de 1994.

Con anterioridad a la actual reforma, el beneficio obtenido por la venta de inmuebles adquiridos con anterioridad a 31 de diciembre de 1994 gozaba de una reducción de 11,11% por cada año de permanencia desde 1996. En consecuencia, los inmuebles adquiridos con anterioridad al año 1987 quedaban sin tributación.

Ahora el Gobierno ha dado otro golpe, suprimiendo la aplicación de dichos coeficientes para las ganancias que se generen a partir de 20 de enero de 2006.

En consecuencia, los contribuyentes podrán gozar de estos coeficientes de abatimiento por el beneficio generado desde la fecha de adquisición del bien hasta el valor teórico del bien a 20 de enero de 2006. A partir de dicha fecha y hasta

la fecha de transmisión quedará sujeta totalmente a tributación el beneficio generado. El beneficio obtenido durante el periodo de posesión del bien debe entenderse como lineal. Es decir, la ganancia deberá dividirse atendiendo al número de días transcurridos entre las fechas indicadas, con independencia de que el incremento del valor del bien se haya producido con mayor o menor fuerza en uno u otro periodo de tiempo.

Por ejemplo, en caso de un inmueble adquirido en enero de 1987 y transmitido en marzo de 2007, primero deberemos determinar el beneficio obtenido de forma lineal desde enero de 1987 a 20 de enero de 2006, al cual se aplicarán los coeficientes de abatimiento correspondientes y posteriormente el beneficio obtenido desde 20 de enero de 2006 hasta marzo de 2007, que quedará sujeto a tributación al tipo impositivo fijo del 18% (anteriormente, era el 15%).

En todas las reformas del IRPF se

ha rumoreado la desaparición de los coeficientes de abatimiento. Aunque dicha medida no se ha llegado a aplicar nunca, sobretudo por la elevada impopularidad que podría conllevar aprobar una medida de tal calibre. Tengamos en cuenta que mucha población ha adquirido inmuebles con anterioridad a 31 de diciembre de 1994 y, por tanto, muchos contribuyentes y votantes, se verían afectados por la desaparición de dichos coeficientes.

Esta novedad legislativa podría generar que salieran, aunque muy paulatinamente, viviendas antiguas a la venta en el mercado de segunda mano a efectos de poder beneficiarse al máximo posible de la aplicación de los coeficientes de abatimiento. Este podría ser, tal vez, uno de los motivos por los cuales el Gobierno ha tomado dicha medida, aunque éste pueda argumentar otro tipo de razones o, tal vez, busque compensar con una mayor recaudación las ganancias patrimoniales lo perdido como consecuencia de la rebaja de los tipos impositivos de la escala general.

Sin embargo, sean cuales sean los motivos reales para la aprobación de esta medida, nunca debería atacarse los derechos adquiridos por los contribuyentes. Aunque podemos estar



satisfechos dado que dicha modificación sólo es parcial y para aquellos que quieran realizar una planificación fiscal adecuada todavía tienen tiempo para reaccionar a un coste fiscal poco significativo. Sin embargo, este ha sido el primer aviso serio para la desaparición total de los coeficientes de abatimiento. ■

INFO

ORBIS GRUP IMMOBILIARI

Font de les Graus, 12-14, Pol. de les Fonts
E-08720 Vilafranca del Penedès
BARCELONA
Tel.: 902 363 016 / 93 890 51 51
Fax: 93 817 23 73

catalana@grup-orbis.com
www.grup-orbis.com

Importantes modificaciones del derecho urbanístico y de la vivienda

PERE MA COMAS I MIRALLES
MONTSERRAT PINYOL I PINA
ADVOCATS I SOCIS DEL BUFET C & P

Sin temor a equivocarnos, podemos decir que desde el año 2002, se viene produciendo una reforma de gran calado en el sistema de jurídico catalán regulador, por una parte, de la ordenación del territorio y por otro, de la planificación y la gestión urbanística.

Estas importantes modificaciones comportarán una nueva manera de ver y analizar el territorio y los desarrollos urbanos, y por ello, los aprovechamientos, pero también las cargas y las obligaciones urbanísticas.

En estas breves notas sólo pretendemos formular una sinóptica "guía de campo" para aproximarnos a ese nuevo marco legal. Empecemos por la legislación estatal en lo que tenga de básica.

LA MODIFICACIÓN DE LA LEY DEL SUELO Y VALORACIONES DE 1998

Este proyecto (actualmente en el Senado), tiene un doble alcance. Por

una parte, prevé una serie de medidas de carácter fundamentalmente instrumental para abordar problemas estructurales: a) El crecimiento urbano sostenible; b) El fomento de la vivienda protegida y c) La lucha contra la especulación.

Por otro lado, y quizá menos tratado por la prensa pero de especial trascendencia, introduce en nuestro sistema jurídico un cambio radical en relación con el contenido del valor de la propiedad inmobiliaria, desvinculándolo por completo de las expectativas urbanísticas. Este cambio tendrá indudables efectos "cascada" en las expropiaciones, las reparcelaciones, las reformas urbanas, y también, en las valoraciones catastrales, valoraciones hipotecarias, valoraciones de activos empresariales, etc.

LA LEY 9/2006, DE EVALUACIÓN ESTRATÉGICA MEDIO AMBIENTAL DE PLANES Y PROGRAMAS (LEY DE TRANSPOSICIÓN DE LA DIRECTIVA 2001/42/CE)

El ejecutivo español ha tardado

más de la cuenta en transponer la directiva del año 2001, y ello puede afectar a planeamientos ya aprobados. Por primera vez la planificación de los desarrollos urbanos o su transformación, deberán asumir el territorio como un concepto integral, en el marco de un desarrollo sostenible.

LAS MODIFICACIONES DE LA LEGISLACIÓN CATALANA.

Hasta el año 2002, Cataluña fue especialmente conservadora en el ejercicio de sus competencias en materia de ordenación del territorio y del urbanismo. No podemos en este artículo más que efectuar una relación de los cambios normativos.

En primer lugar, destacar la ley Orgánica 6/2006, que aprobó el nuevo Estatuto de Autonomía de Cataluña, ahora en manos del Tribunal Constitucional, si bien en la materia que nos ocupa, y ocurra lo que ocurra, difícilmente se alterará los presupuestos básicos de actuación que conocemos.

LA NUEVA LEGISLACIÓN CATALANA QUE AFECTA A LA

ORDENACIÓN DEL TERRITORIO Y QUE INCIDE EN LA PLANIFICACIÓN URBANÍSTICA

Destacar la ley 9/2003, de movilidad; la ley 8/2005, del paisaje; el decreto 142/2005, desarrollando la ley (muy poco usada hasta la fecha), del año 1983, de política territorial, y la nueva ley 18/2005, de 27 de diciembre de equipamientos comerciales.

Anotar que el goteo de planes territoriales parciales es constante y altera significativamente la escala de la planificación territorial y urbanística. Hay que sumar también a ello los planes directores territoriales, como los del año 2005 que afectan a todo el litoral catalán y la propuesta en relación con la red europea de espacios protegidos Xarxa Natura 2000.

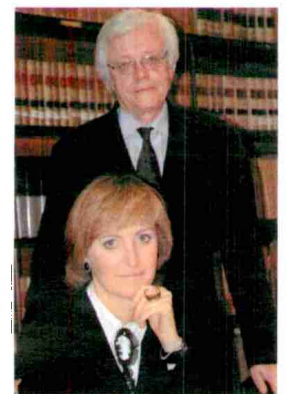
LA NUEVA LEGISLACIÓN CATALANA URBANÍSTICA

El DL 1/2005, aprobó el texto refundido de la Ley de Urbanismo de Cataluña, y el pasado verano, se publicó el reglamento que culminó la reforma de los años 2002-2004.

La ley de barrios del 2004. Una ley pionera en España que supone un significativo esfuerzo de inversión pública y que, a su vez, está provocando inversiones privadas en los ámbitos seleccionados para su reforma.

LA VIVIENDA

Cataluña ha hecho un esfuerzo específico para abordar la problemática de la vivienda. Uno de los objetivos fundamentales de la reforma de



la Ley del 2002 fue incrementar la obtención de suelo destinado a vivienda protegida. Luego se aprobó el decreto 244/2005, de actualización del Plan del Derecho a la vivienda y actualmente hay en trámite la Ley del Derecho a la vivienda. ■

INFO

BUFET C&P ADVOCATS

Ausiàs March, 17, 1er 3a
(Edifici Arycasa)
08010 BARCELONA

Tel.: 93 343 61 10
Fax: 93 343 61 17

adquem@infonegociu.com

El devengo del IVA en las Certificaciones de Obra

JOAN CARLES CODINA CAMPAÑA
ABOGADO Y SOCIO
ESCODA & CODINA

En la ejecución de contratos de obra acostumbra a suceder que entre la emisión de la certificación y su efectivo abono transcurra un lapso de tiempo importante de tal manera que el abono de la misma no coincide con el momento de la liquidación del IVA. Esto comporta que el constructor tenga que pagar un IVA que aún no ha cobrado con el importante perjuicio financiero para que tiene para su empresa, máxime si tenemos en cuenta que en muchos supuestos estamos hablando de importes elevados.

La primera cuestión a abordar sería la que se entiende legalmente por devengo. Las sentencias del Tribunal Supremo de 12 y 15 de diciembre de 1990 y 3 de enero de 1991 han declarado al respecto que el devengo es el elemento temporal del hecho imponible del IVA, que puede ser definido -con palabras de la Sexta Directiva del Consejo de la CEE, 77/388, de 17 de mayo - como el momento en el cual que-

dan cumplidas las condiciones legales precisas para la exigibilidad del tributo. Ésta, a su vez, consiste en el derecho que la Hacienda Pública puede hacer valer ante el deudor para el pago, incluso en caso de aplazamiento.

El devengo del IVA en los supuestos de ejecución de obras se produce en el momento de la entrega de la obra, especificando la legislación que en los supuestos de obras públicas el devengo se producirá en el momento de la recepción de la obra. No obstante queda por resolver si con la certificación de la obra estamos o no haciendo entrega del bien, es decir, si la mera expedición de la certificación de obra implica per se el devengo del iva.

Para resolver esta cuestión tendremos que acudir a la jurisprudencia del Tribunal Supremo que en su tarea de interpretación de la legislación vigente y de unificación de la doctrina ha venido a declarar (Sentencia del Tribunal Supremo de 29 de abril de 2004) que en los contratos de ejecución de obra, la

entrega o puesta en posesión del dueño no se produce hasta que la obra se finaliza, por lo que los cobros de certificaciones son pagos anticipados. Y, en definitiva, el devengo se produce desde el momento del pago de las certificaciones, siendo conocidas desde entonces por el contratista, lo cual, determina que el devengo del tributo y, en consecuencia, el tipo de gravamen a aplicar se produzca y concrete en el momento del pago de dichas certificaciones, no en el momento de su expedición (que, además, no supone entrega o puesta a disposición del dueño de la obra ejecutada).

También se han manifestado así otras sentencia del Tribunal Supremo de las que citaremos a modo de ejemplo la siguientes: 10 de octubre de 1980, 26 de abril de 1985, 14 de julio de 1990, 12 de marzo y 31 de octubre de 1992.

En este mismo sentido la Resolución del Tribunal Económico Administrativo Central número 00/2074/1999 de fecha 25 de abril de 2001 establece que la



expedición de las certificaciones por sí no origina el devengo del Impuesto sino que es el pago anticipado (anterior a la finalización o recepción provisional de la obra) de su importe lo que determina el devengo del gravamen.

En conclusión, el devengo del IVA se produce en el momento de la entrega de la obra o en el momento del abono de las certificaciones emitidas. En ningún caso, las certificaciones de obra por su simple emisión implican que se devengue el impuesto, habida cuenta que las mismas no producen el efecto de la entrega de obra ejecutada. Así en los supuestos de las certificaciones

no nacerá la obligación del pago del IVA correspondiente hasta que la misma no haya sido cobrada. ■

INFO

ESCODA & CODINA

Doctor Samsó, 36
08310 ARGENTONA
(Barcelona)
Tel.: 93 797 40 15
Fax: 93 797 40 16

Info@escoda-codina.es
www.escoda-codina.es

El Código Técnico de la Edificación

JOAN VIDAL DE LLOBETERA
SOCIO. DEPARTAMENTO DE DERECHO INMOBILIARIO

Nos acercamos a la entrada en vigor plena y total del Código Técnico de la Edificación (CTE) aprobada el 17 de marzo de 2006 (Real Decreto 314/2006, BOE de 28 de marzo). El CTE, reivindicado desde el mismo sector de la construcción, fue aprobado por mandato de la Ley de Ordenación de la Edificación (LOE) 38/1999 y se define como el marco normativo que establece las premisas o exigencias básicas de calidad, seguridad y habitabilidad en la construcción de edificios y en las instalaciones que lo integran. En materia medioambiental cumple con los compromisos que fijan el Protocolo de Kyoto.

El Código ya es de aplicación parcial desde 29 Septiembre de 2006 en relación a los documentos básicos de seguridad contra incendios, de seguridad de utilización y el de ahorro de energía. Conforme a la disposición transitoria para la normativa que deroga, desde Abril de 2007 todo lo previsto en el CTE será norma de obligado cumplimiento.

Según su propio texto, las exigencias básicas que contiene deben cumplirse en el proyecto, la construcción, el mantenimiento y la conservación de los edificios y sus instalaciones. El CTE, acorde a sus premisas básicas, exigirá un mayor control y rigor en las construcciones, con la finalidad de que se cumplan los requisitos básicos

de la edificación que vienen establecidos en la LOE.

Son responsables de su aplicación los agentes que participan en el proceso de edificación -según la LOE-: promotor, constructor, proyectista, dirección de la obra y de ejecución, suministradores, subcontratistas y propietarios.

Los agentes de la edificación deberán cumplir las condiciones que el CTE establece para todas las fases de construcción y mantenimiento e implica no sólo que los suministros incorporados a la obra deberán ser acordes al CTE, sino también que se establecen unas obligaciones de control adicionales durante la ejecución de la obra y de control de la documentación que afectan a los agentes.

El Código se aplica a las obras de nueva construcción -con exclusión de aquellas construcciones de sencillez técnica y de escasa entidad constructiva que no tengan carácter residencial o carácter público y que se desarrollen en una sola planta no afectando a la seguridad de las personas-, a las obras de ampliación, modificación y reforma, así como las obras de rehabilitación, entendiéndose por rehabilitación cuando existe adecuación estructural, adecuación funcional, creación o aumento de viviendas, cambio de uso o bien en edificios cuyas características especiales impliquen estudios o adecuaciones específicas, todos ellos con la solicitud de licencia posterior a su entrada en vigor, esto es 29 de Marzo de 2006.

En realidad no estamos ante una compilación de normas técnicas y administrativas relativas a la edificación, sino propiamente de un vehículo que podrá modular en gran medida la actividad quizás de mayor trascendencia económica del país. Su adopción y ahora ya inmediata entrada en vigor no es sino un paso adicional en la plasmación material del principio de protección al consumidor, que genera a su vez que se haya convertido en una de las ramas más activas de las actuaciones ante los órganos jurisdiccionales del país.

Desde un punto de vista de responsabilidad y control en el cumplimiento de las prescripciones del CTE, aparte de la función previa propia de control de las administraciones competentes, singularmente los municipios en su función de otorgamiento de las licencias, hay que entender que los particulares promotores y adquirentes -primero y/o sucesivos- podrán ejercitar sus derechos frente a los órganos jurisdiccionales, quizás con una mayor precisión, en el sentido de objetivarse las exigencias de la práctica de los agentes de la construcción.

Se ha dicho que el CTE -con independencia de las exigencias medioambientales que contiene- precisamente lo que hace es objetivar y establecer un mayor control sobre la responsabilidad de los agentes de la edificación, al incrementarse y regular a su vez



los estándares básicos de exigibilidad profesional, de la misma forma que la anterior Ley 32/2006 reguladora de la subcontratación lo realizó al establecerse un control de calidad y solvencia sobre las empresas subcontratadas en la obra y regular las funciones propias del mismo control y la constancia documental y ejecución de las ordenes dictadas por los agentes de la edificación.

El Código impone unas normas de control para determinar y concretar la diligencia exigible a los distintos agentes de la edificación y, a su vez, la necesidad de un control recíproco entre los distintos agentes de la edificación. Deseamos que, aparte de esta objetivación de estándares, el CTE no se convierta en la práctica en un simple incremento de la actividad burocrática interna de la

obra, sino en la estandarización de la exigencia a los agentes de la edificación que ayude a clarificar y facilitar la determinación de sus funciones y responsabilidades. ■

INFO

JAUSAS

Paseo de Gracia, 103
7ª planta
08008 - Barcelona
Tel.: 93 415 00 88
Fax: 93 415 20 51

Paseo de la Castellana, 60
5ª planta
28046 - Madrid
Tel.: 91 575 70 53
Fax: 91 781 08 41

www.jausaslegal.com

ARAG, Tu mundo legal

REDACCIÓN

El abogado y notario alemán Heinrich Fa_bender funda en 1935 la compañía ARAG con el cometido de que cualquier ciudadano, independientemente de sus posibilidades económicas, pueda defender sus derechos. De la necesidad de protección jurídica de los primeros conductores alemanes hace ya más de 70 años, se pasa a proporcionar cobertura legal a otros ámbitos de la vida de las personas como la familia o la actividad profesional o empresarial. Desde 1962, la compañía emprende una política de expansión que la lleva en la actualidad a estar presente en trece países entre Europa y América del Norte.

El Grupo ARAG tiene su sede en la ciudad alemana de Düsseldorf y cuenta con cerca de 4.000 empleados en todo el mundo. Con una facturación de 1.340 millones de euros en 2006, está presente en once mercados europeos - entre los cuales destacan Alemania, Austria, Francia, Italia, Holanda y Gran Bretaña - además de EE UU y Canadá. El

intercambio de ideas y experiencias entre las distintas sucursales del Grupo y el conocimiento de la legislación interna de cada país proporcionan a sus clientes una cobertura legal internacional, única en el mercado.

Actualmente, el 47% del negocio del Grupo ARAG proviene del área internacional. La sucursal de ARAG en España encabeza la aportación al Grupo, con una facturación de 97 millones de euros en 2006 y un Beneficio Antes de Impuestos (BAI) de 11,2 millones de euros. En España, ARAG es líder en seguros de Defensa Jurídica con el 59,48% de la cuota de mercado en seguro directo. Durante el pasado año se tramitaron más de 136.000 expedientes de asegurados que necesitaron defensa jurídica, se recurrieron 85.000 sanciones de tráfico y se atendieron más de 47.000 consultas jurídicas telefónicas.

La sede central de ARAG España se encuentra en Barcelona. La compañía cuenta con 372 empleados que dan respuesta a ocho millones de clien-

tes y a más de 8.000 mediadores de seguros. ARAG cuenta con una red nacional de 350 despachos de abogados colaboradores, que pasan por un riguroso procedimiento de homologación. La extensa red de letrados permite asignar los casos atendiendo a criterios geográficos y de especialización, de modo que los clientes disponen de más de 1.000 abogados a su servicio. Además, los asegurados de ARAG tienen a su disposición el servicio de Asistencia Jurídica Telefónica de ARAG, atendido exclusivamente por abogados, que dan respuesta a las dudas legales y consultas jurídicas de los clientes las 24 horas del día.

ARAG tiene dos líneas de producto:

1) ARAG Seguros. A través de una póliza de Defensa Jurídica se da respuesta a las posibles necesidades jurídicas de los asegurados ligadas al automóvil, al hogar, a la familia, a la pequeña y mediana empresa, a la comunidad de propietarios, al arrendador o a colectivos profesionales, como profesores, médicos, abo-



Sede Central de Arag, Barcelona

Obra: Josep M^o Subirachs

gados, arquitectos o ingenieros, entre otros.

Internet. ■

2) ARAG Servicios Legales. Esta área de negocio de reciente creación se articula a través de tres grandes líneas: Asesoría Jurídica Telefónica sobre asuntos legales que afectan a las personas y a las empresas; elaboración y revisión de documentos jurídicos y contratos, así como defensa judicial; y reclamación extrajudicial de deudas.

Además, próximamente, los clientes de ARAG podrán acceder a contenidos jurídicos útiles para la vida cotidiana de empresas y familias a través de

INFO

ARAG COMPAÑIA INTERNACIONAL DE SEGUROS Y REASEGUROS

C/ Roger de Flor, 16
08018 BARCELONA

Tel.: 902 114 149
Fax: 902 101 689

www.arag.es