

Nuevas fórmulas aseguradoras de apoyo al sector de la promoción inmobiliaria: cauciones técnicas y otras garantías



Eduardo Tassara (director Andalucía e Islas Canarias), Ángel Zabala Trueba (director), Marisa Carrasco (directora de Marketing y Comunicación) y Prudencio de Luis y Lorenzo (director general)

Prudencio De Luis y Lorenzo SSR Iberia

ANTECEDENTES y principales características:

El Sector de la Promoción Inmobiliaria y el de la Construcción necesitan cada vez más de herramientas de apoyo al desarrollo de su actividad.

En un momento en el que la recuperación del mercado residencial sigue su curso a buen ritmo, empujado por un conjunto de factores que sumados han propiciado un escenario muy fértil en el que tanto los precios, el volumen de compraventas y la rentabilidad auguran un crecimiento sano a medio plazo, los actores participantes deben

adaptarse a esta realidad. En este contexto y dado que hoy en día se han endurecido los requisitos necesarios para constituir las garantías obligatorias inherentes a las diferentes etapas de la construcción y promoción inmobiliaria, el Seguro de Cautión surge como una excelente alternativa que además aporta numerosas ventajas cumpliendo las mismas funciones que otros modelos de garantía.

Es cierto que este ramo en España sigue un proceso de “maduración” y aún tiene que mejorar, innovar y crecer, ya que, en Italia, por ejemplo, un 80% de personas conoce el ramo

de Cautión, mientras que en España ese porcentaje es **solo del 20%**.

Para entender cuáles son las ventajas que suponen estos Seguros, primero debemos tener claro qué son y cómo funcionan.

El artículo 68 de la Ley 50/1980 de Contrato de Seguro define el seguro de CAUCIÓN como aquella modalidad de seguro por la que “El asegurador se obliga, en caso de incumplimiento por el tomador del seguro de sus obligaciones legales y contractuales, a **indemnizar al asegurado** a título de resarcimiento o penalidad por los daños patrimonia-

les sufridos, dentro de los límites establecidos en la Ley o en el contrato. Todo pago hecho por el asegurador deberá serle reembolsado por el tomador del seguro”.

Esto quiere decir que, en caso de incumplir los términos pactados en el contrato o en la Ley que regulen una determinada actividad, el asegurado tendrá derecho a una indemnización económica por parte de la aseguradora.

Es por este motivo un producto especialmente útil y suele darse con mucha frecuencia en el sector de la promoción inmobiliaria y construcción. **Ai**

Ventajas del seguro de caución

Contratar un **Seguro de Caución proporciona numerosos beneficios** para el tomador del seguro:

- ✓ No **computa riesgo en la Central de Riesgos del Banco de España (CIRBE)**, por lo tanto, no afecta en caso de que el promotor necesite solicitar un crédito bancario, a la par que no compromete la imagen de la empresa ante un posible endeudamiento futuro.
- ✓ En definitiva, este seguro ayuda al promotor a mantener las líneas bancarias libres para destinarlas íntegramente a la actividad empresarial.
- ✓ La cantidad garantizada **no se refleja en el pasivo**, sino que supone un gasto deducible en la cuenta de explotación.
- ✓ No solo se reducen los gastos de tipo administrativo, sino que además no se incurren en gastos extra de notaría y cancelación de la póliza.
- ✓ El promotor podrá disponer de sus recursos con total libertad **no implicando una pig-noración ni ningún otro mecanismo de inmo-vilización de fondos**.
- ✓ Otra ventaja muy importante tiene que ver con la **afinidad de intereses de la Aseguradora** tanto con el Tomador del seguro como con el Asegurado. El principal interés de la Aseguradora es lograr que el proyecto llegue a buen fin y que la construcción se termine dentro de los plazos pactados en el contrato.
- ✓ Incluir en un presupuesto un Seguro voluntario de este tipo diferencia al promotor de la competencia, ya que le ayuda a presentarse ante sus clientes con una imagen corporativa de calidad y confianza.

Podemos concluir por todo ello que proporciona grandes beneficios al tomador del seguro y una gran seguridad al asegurado.

Cauciones vinculadas al negocio inmobiliario y de la construcción

Se puede solicitar en muchos casos, pudiéndose exigir un Seguro de Caución siempre que el promotor o constructor necesite una garantía adicional para reforzar las obligaciones pactadas en cualquier contrato ya sea privado o un contrato con la Administración Pública.

No obstante, en la práctica, la mayoría de las compañías se centran en el ámbito público siendo pocas las Aseguradoras que garantizan avales entre privados mediante seguros de caución.

Concretamente en el caso del sector de la construcción, existen diferentes modalidades según el origen de la obligación que el tomador del seguro deba garantizar:

- ✓ Seguros de cantidades entregadas a cuenta para la adquisición de una vivienda nueva en régimen de promoción privada o en régimen de cooperativas de viviendas. También para el caso de proyectos de viviendas protegidas.
- ✓ Licitaciones para la compra de suelo.
- ✓ Caucciones para la permuta de suelo/entrega a cambio de viviendas del proyecto inmobiliario.
- ✓ Caucciones para la simultaneidad / urbanización de proyectos.
- ✓ Caucciones para la gestión y retirada de escombros.
- ✓ Seguros de Caución para acopio de materiales.
- ✓ Cualesquiera otras caucciones o garantías financieras que se les soliciten a los Promotores para el desarrollo de los proyectos inmobiliarios.

Casi todas estas garantías se presentan ante el Ayuntamiento y/o el organismo público que regula y autoriza el proyecto constructivo, aunque a veces también tengan lugar entre actores privados (caso de las permutas).

Cauciones obligatorias

De entre todas estas modalidades, existen dos que son obligatorias

1. Avaless ante la administración pública: licitaciones

Este tipo se utiliza para licitaciones ante la Administración Pública. Según la Ley de Contratación con las Administraciones Públicas, toda persona física o jurídica que licite con ella deberá contratar un Seguro de Caucción obligatoriamente para garantizar la actividad y/o el proyecto para el que se está licitando.

2. Seguro de afianzamiento de cantidades entregadas a cuenta

La ley que regula estos anticipos entregados, antes o durante su construcción, nació con la idea de proteger a los ciudadanos al imponer la obligación por parte del promotor de contratar una póliza de caución (Seguro de Afianzamiento) a favor de los compradores.

En definitiva, la Disposición Adicional Primera de la Ley 38/1999 establece la OBLIGACIÓN del PROMOTOR garantizar, **desde la obtención de la licencia de edificación**, la devolución de las cantidades entregadas por el comprador a cuenta del precio más los intereses legales, mediante contrato de seguro de caución suscrito con entidades aseguradoras debidamente autorizadas para operar en España, para el caso de que la construcción no se inicie o no llegue a buen fin en el plazo convenido para la entrega de la vivienda. Nace así el **Seguro obligatorio de Afianzamiento de Cantidades Anticipadas**, que corre por cuenta del promotor y beneficia o, mejor dicho, PROTEGE, A LOS COMPRADORES de las viviendas.

Esta forma de ver o explicarlo y que resulta del redactado de la ley – parece que es una ventaja o protección para el asegurado/comprador de la vivienda, pero una carga para el promotor/tomador de la póliza-, puede parecer un poco negativa para el promotor que es el obligado a cumplirla. El obligado por una ley siempre parece que es el perjudicado al recibir una carga que le viene

impuesta.

Sin embargo, pensamos que este seguro obligatorio se ha de ver de otra manera y enfocarlo desde un punto de vista POSITIVO, **como un gasto que ayuda a potenciar la comercialización de la promoción de viviendas**, puesto que los proyectos de construcción de viviendas que disponen de él dan a los compradores de las viviendas una imagen de seriedad y de confianza en el proyecto y en el promotor o gestor en el caso de las cooperativas.

Además, nuestro enfoque respecto al Control Técnico del Proyecto nos lleva a realizar también un seguimiento de la evolución de este conforme al plan de ejecución, solicitando documentación periódica contable y financiera acerca de los actores principales del mismo -promotor, cooperativa o gestora, empresa constructora-.

Asimismo, mediante la intervención de la cuenta bancaria especial del proyecto controlamos el uso de la tesorería y en concreto de LOS ANTICIPOS realizados por los futuros compradores para asegurarnos de que los mismos se utilizan en el proyecto para el que se aportaron.

De esta manera, los compradores están más dispuestos a firmar la reserva de una vivienda o un contrato de compraventa. Éste les da la tranquilidad suficiente para tomar la decisión de compra. Con ello, el gasto que supone, que siempre tiene connotaciones negativas, se ha convertido en una inversión que dinamiza las ventas y potencia el proyecto.

Otros tipos de cauciones

Hablemos ahora brevemente de las otras aplicaciones más frecuentes en el ámbito de la construcción y la promoción inmobiliaria:

Cauciones para la permuta de suelo/entrega a cambio de viviendas del proyecto inmobiliario

El uso del Contrato de Permuta se ha extendido durante los últimos años como una forma de reducir las necesidades de financiación de las promotoras y por tanto, de hacer efectiva la promoción, además de suponer un modo efectivo para el propietario del solar de facilitar la salida al mercado del suelo y obtener un mayor beneficio.

Las dificultades para la financiación de promociones, como puede ser el requisito de que el promotor ya disponga del suelo, van a extender todavía más el uso de esta fórmula en el futuro.

En concreto, la permuta se ha centrado en el contrato de suelo por vuelo o por obra, donde el propietario del suelo (urbano, urbanizable o rústico) cede su propiedad a un tercero que es el que construye a cambio de una parte acordada de esa construcción futura como pueden ser pisos, plazas de garaje, etc. Existen no obstante diferentes tipologías de este contrato: cesión de suelo por obra mediante derecho de superficie, permuta de solar a cambio de pisos, cesión de solar por obra mediante derecho de vuelo, y otras variantes.

Por otra parte, la propiedad se transmite en el momento que las partes firman el contrato quedando la contraprestación relegada en el tiempo al momento de finalización de la obra. La permuta es, por tanto, un contrato entre las partes donde se adquieren derechos y contraen obligaciones. También se acotan las condiciones contractuales que determinan las causas que se han de dar para considerar incumpli-

mientos o cuáles son causas de fuerza mayor.

Ante un contrato de permuta el propietario del solar suele exigir una garantía. Esta puede perfectamente prestarse mediante un **Seguro de Caución** para asegurarse el cumplimiento de la contraprestación. El valor del solar y su pago en bienes es la parte que determina el resultado económico para ambas partes.

Cauciones para la simultaneidad / urbanización de proyectos

En suelo urbano se admite, de acuerdo con la Ley, que las obras de edificación sean simultáneas a las de urbanización o de reurbanización. La simultaneidad de la ejecución de ambas requiere, obviamente, que las obras de urbanización deban ser concluidas no más tarde de las obras de edificación.

Condición indispensable para que puedan autorizarse, aun cuando la parcela no tenga la condición de solar, es que el propietario asuma, expresa y formalmente, la «no ocupación ni utilización de la edificación hasta la total terminación de las obras» de urbanización. El compromiso asumido de no ocupación ni utilización, lo es mientras no se concluya la totalidad de las obras de urbanización.

La misma Ley determina que el otorgamiento de licencia de edificación antes de que la parcela alcance la condición de solar, ajustada a las determinaciones del Plan de Ordenación Urbanística Municipal, es posible cuando concurren los siguientes requisitos:

a) Que el proyecto, si procede, se haya inscrito en el Registro de la Propiedad o bien, si es innecesario, se haya inscrito a favor del Ayuntamiento la totalidad de los terrenos de cesión obligatoria y gratuita.

b) Que estén ejecutadas las obras de urbanización básicas definidas por la Ley, excepto si el Ayuntamiento autoriza la simultaneidad de ambas obras, si son compatibles, otorgando audiencia previa a otra administración urbanística actuante, si procede, y a la empresa contratista.

c) Que el interesado se comprometa por escrito en el momento de pedir la licencia a no utilizar la

edificación hasta la finalización de las obras de urbanización que otorguen a los terrenos la condición de solar, de acuerdo con lo establecido en la Ley, así como a hacer constar este compromiso tanto en las transmisiones de propiedad como en las cesiones de uso de toda la edificación o de parte de estas.

d) Que, si las obras de urbanización no están garantizadas por la afectación real de las parcelas resultantes de la reparcelación, el interesado presente fianza para garantizar las ejecuciones simultáneas de ambas obras, con un mínimo del 12% del presupuesto de aquellas, en cualquiera de las formas permitidas por la legislación de contratación de las administraciones públicas (Seguro de Caución, aval o fianza), sin perjuicio de la mayor garantía que le pueda ser exigida, en cualquier caso, para asegurar la reposición de las obras de urbanización ya ejecutadas.

Cauciones para la gestión y retirada de escombros

Las Ordenanzas de las Comunidades Autónomas relativas a la gestión de residuos de construcción y demolición, prevén la solicitud de una garantía para la correcta gestión de los residuos generados en la obra y/o demolición.

Dichas garantías deben ser presentadas por la constructora a la hora de solicitar una licencia de obras o en el momento de obtención de la misma ante la Comunidad Autónoma o el ayuntamiento.

El Seguro de Caución constituye esa garantía que busca asegurar el cumplimiento de la obligación de la constructora o promotora ante la Administración Pública que recibirá la indemnización desde la Aseguradora en caso de incumplimiento por los daños patrimoniales ocasionados.

Seguro de caución para el acopio de materiales

Esta es una garantía típica de la actividad de construcción y, en menor medida, de la promoción inmobiliaria.

En la misma, el Seguro de Caución garantiza el buen uso por parte de la empresa que lleva a cabo el proyecto en cumplimiento de los compromisos adquiri-

dos con las Administraciones y Organismos Públicos a consecuencia de los anticipos que los mismos realizan para que el contratista pueda llevar a cabo el pertinente acopio de materiales y/o de maquinaria. Es habitual que, durante la ejecución de una obra pública, el organismo promotor efectúe un anticipo del presupuesto o una entrega a cuenta para la ejecución de esta. Generalmente, estas entregas a cuenta tienen como fin la compra de materiales o maquinaria necesarios para la futura ejecución del proyecto.

Como en toda actividad en la que existe un anticipo dinerario para el desarrollo de una actividad, es habitual que el organismo promotor solicite al contratista una garantía sobre ese anticipo.

Esto es a lo que se le denomina como garantía o caución para acopio de materiales.

Con esta garantía las Administraciones y Organismos Públicos obtienen el respaldo que necesitan para los anticipos que los mismos realizan por el acopio de materiales y maquinaria que realizará el constructor. El adjudicatario del proyecto consigue igualmente el respaldo que le permite atender los compromisos adquiridos.

Además, mediante la presentación de la caución el contratista puede obtener liquidez por parte del promotor, de modo que puede poner en marcha las operaciones tendentes a la ejecución de los trabajos a pesar de no haberse ejecutado aún parte alguna de la obra.

El beneficiario se asegura por su parte que el material acopiado será integrado a la obra correspondiente dentro de los términos especificados en el contrato entre las partes. Igualmente, el objeto es garantizar que la suma anticipada por la Administración y Organismo Público (el comitente) al adjudicatario de un proyecto sea aplicada a la construcción de la obra.

Durante el desarrollo del propio proyecto se suelen llevar a cabo comprobaciones a través de la entrega de las facturas que acrediten que el dinero recibido ha sido aplicado íntegramente a la obra o el servicio en cuestión.

Aunque el importe puede variar, generalmente la Suma Asegurada no excede de un cierto porcentaje del importe total del contrato y con él se garantiza el buen uso del dinero.