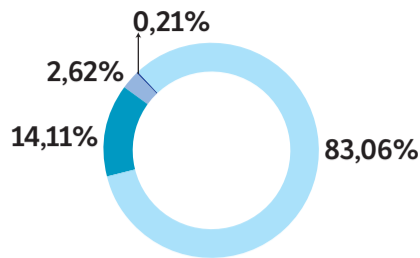


## Concursos a la baja

El número de concursos empresariales se redujo un 25% en octubre en Catalunya, según datos de Informa D&B. Por tamaño de empresas, las micro representan el 83,06% de los concursos, seguidas por las pequeñas (con un 14,11%), las medianas (2,62%) y las grandes (0,20%).

### Tamaño de las empresas en concurso



5

**Concursos**  
La demarcación de Tarragona tuvo 5 concursos empresariales el mes de octubre.

18

**Disoluciones**  
Las comarcas del sur de Catalunya tuvieron 18 disoluciones de empresas, ocho en Construcción.

## Vivienda

### Intermediación inmobiliaria



HÉCTOR SIMÓN MORENO  
Investigador de la Càtedra UNESCO d'Habitatge de la URV

El pasado mes de febrero se aprobó el Libro Sexto del Código Civil de Cataluña, relativo a las obligaciones y los contratos, que entrará en vigor el próximo 1 de enero de 2018 (a la espera de la sentencia del Tribunal Constitucional que resuelva el recurso de inconstitucionalidad 2557-2017) y que incorpora novedades de interés para los que se dedican a la intermediación inmobiliaria.

Desde una perspectiva general, el vendedor no sólo se obliga a la entrega de la cosa (como sucede en el Código Civil español, CC) sino también a transmitir su titularidad y a garantizar que el bien es conforme al contrato, por lo que cualquier desviación de lo pactado (ya sea de tipo material o jurídica) supondrá una falta de conformidad que habilitará al comprador a utilizar alguno de los remedios disponibles (ej. cumplimiento o resolución del contrato, reducción del precio, etc.).

Nótese, por ejemplo, que la obligación de saneamiento de la cosa (ej. por los vicios ocultos) pasa a tratarse como un supuesto más de falta de conformidad, lo que afecta decisivamente al plazo de caducidad de la acción (que se equipara al previsto en el resto de remedios, tres años).

También cabe destacar la novedosa obligación del vendedor de proveer información al comprador sobre las características del bien en la fase precontractual (la que sea relevante atendiendo a los conocimientos de las partes, la naturaleza, el coste de la información y la buena fe), lo que puede plantear problemas en la práctica, ej. cuándo una información deberá o no proveerse, quién deberá proveerla (¿el comprador también se la podrá exigir al profesional si la conoce?), y, sobre todo, los potenciales efectos que puede tener la infracción de este

deber sobre el contrato celebrado (¿podría el comprador resolver el contrato y/o exigir una indemnización por daños y perjuicios?).

Por otra parte, y específicamente en cuanto a la compraventa de inmuebles, el comprador podrá desistir del contrato –salvo pacto en contrario– si se ha previsto expresamente la necesidad de obtener financiación externa y ésta acaba frustrándose por un comportamiento no negligente del comprador, lo que busca evitar el enriquecimiento del vendedor que hace suyo el precio avanzado por este último (¿tendrá derecho el profesional al cobro de sus honorarios si el comprador acaba desistiendo?).

También se prevé el régimen jurídico de las arras (se exige un pacto expreso entre las partes para que se consideren penitenciales y no confirmatorias), que pueden ser depositadas ante notario (si se pactan por un plazo máximo de seis meses). Este hecho puede hacerse constar en el Registro de la Propiedad, quedando afecto el bien inmueble a su devolución (no queda claro, sin embargo, en qué consiste esta afectación y cómo se hará efectiva).

Otra novedad relevante es la regulación detallada del pacto de condición resolutoria como mecanismo alternativo de financiación al crédito hipotecario (superando así la parca regulación del artículo 1504 CC), de la que cabe destacar la existencia de una afectación sobre el bien inmueble vendido en garantía de las cantidades que el vendedor ha recibido del comprador y que está obligado a devolverle en caso de resolución del contrato (¿cómo se concretará, de nuevo, dicha afectación?).

Finalmente, la rescisión por lesión se regula en beneficio de ambas partes, es decir, opera si el vendedor o el comprador han vendido o comprado la cosa, respectivamente, por menos de la mitad de su valor.

En definitiva, los profesionales que se dedican a la intermediación inmobiliaria deberán tener en cuenta este nuevo marco normativo que afecta decisivamente a los derechos y obligaciones de las partes y, potencialmente, a la vigencia del contrato de compraventa suscrito gracias a su intermediación.

## Flash



### Joan Antón Càmpings Tarragona

Joan Antón, nacido en Tarragona, licenciado en Derecho por la URV y con postgrados en Derecho Internacional y Gestión Turística, es el nuevo presidente de la Associació de Càmpings de la Costa Daurada i Terres de l'Ebre, tomando el relevo de Berta Cabré.



### Ana Vallés Premio IWE

Ana Vallés, presidenta de Sorigué, ha recibido en la sede de Microsoft el premio internacional Women's Entrepreneurial Challenge (IWE) 2017, en el evento titulado 'Conectando empresarias globalmente: acelerando el crecimiento a través de la innovación y tecnología'.



### Cristóbal Montoro Mejoras del IRPF

El ministro de Hacienda y Función Pública anunció este jueves que en los Presupuestos de 2018 se introducirán deducciones del IRPF para familias con personas con discapacidad a su cargo y para personas «con cierta edad».

## Gestión

### Riesgos en relaciones con terceras partes



ELISA HEVIA  
Senior manager de Risk Advisory en Deloitte

La externalización es algo cada vez más habitual en las organizaciones; les permite centrarse en el núcleo del negocio, a la vez que consiguen optimizar costes y acceder a capacidades y a niveles de especialización que no tienen internamente. Si a ello se suma un contexto de negocio cada vez más interconectado, el perímetro de riesgo de las empresas se extiende más allá de lo que hasta ahora han sido sus fronteras naturales. Y, por consiguiente, nuevos riesgos surgen.

¿Son las empresas realmente conscientes de cómo pueden impactarles los problemas de sus proveedores?; por ejemplo, ¿cómo podría impactar en la continuidad del negocio la caída de un sistema o servicio tecnológico externalizado que soporte procesos críticos? ¿Hasta qué punto

#### La externalización es algo cada vez más habitual para centrarse en el negocio

una vulnerabilidad de seguridad en un proveedor con acceso a los sistemas o instalaciones de la empresa, puede comprometer la seguridad de dicha empresa? Y, más allá del impacto operacional y financiero, ¿qué repercusiones puede tener el incidente en la reputación de la empresa? ¿puede acarrear un incumplimiento legal?

Según el último estudio realizado por Deloitte sobre más de 500 empresas de diferentes sectores y países, un 53% dice tener una alta dependencia de sus proveedores; un 74% reconoce haber tenido un incidente derivado de dichas relaciones en los últimos 3 años, siendo un 26% los



@MRARTWORKS

que reconocen haber tenido un incumplimiento regulatorio por esta razón; y sólo un 12% se considera preparada para afrontar dichos riesgos. Los resultados evidencian que aún hay camino por recorrer, y a esta realidad se suma la atención creciente al respecto por parte de los reguladores. Podemos traspasar a un tercero la ejecución de un servicio, pero, en general, no le podemos traspasar la responsabilidad.

Ante esta situación, las organizaciones están tratando de reforzar el entorno de control sobre sus terceros. Para ello, es fundamental analizar qué riesgos concretos entraña cada uno de ellos, y focalizar los esfuerzos en los más críticos; adoptar un enfoque consistente en toda la organización; cubrir el ciclo de vida completo de la relación, desde su planteamiento inicial hasta su fin; e involucrar oportunamente a la alta dirección en el proceso, a través de un reporte adecuado. Sólo así se pueden entender y gestionar adecuadamente estos riesgos.