

COMUNIDAD VALENCIANA

Ecisa renueva su cúpula tras la entrada del hóliding catari

REMODELACIÓN/ Crea nuevos consejos tanto en su matriz como en la filial en Catar, en los que la constructora alicantina mantiene los principales cargos de gestión.

M^a José Cruz. Alicante

El grupo constructor alicantino Ecisa ha cerrado la remodelación de sus órganos de gobierno, que sellan definitivamente la reciente alianza con su socio catari, la compañía Al-Alfia, propiedad de la familia real del emirato.

Así, el grupo ha creado un nuevo consejo de administración en Ecisa Construcción en el que figuran Manuel Peláez Robles como presidente, el sultán Sheikh bin Jassim al Thani como vicepresidente y como consejeros Enrique Peláez, Andrew Wright, Alistair MacLean, José Carlos Brutau y Vicente Gimeno, estos dos últimos, dos profesionales ajenos a la familia pero con una larga trayectoria y experiencia en la compañía.

En la primera reunión de este consejo, celebrada el 4 de febrero, se nombró de hecho a Vicente Gimeno como consejero delegado y director general, y como consejero delegado adjunto y director ejecutivo a José Carlos Brutau. Para concluir los cambios en la cúpula, está previsto además que se incorpore un secretario –no consejero– en calidad de asesor externo.

Filial catari

De forma paralela, se ha creado también el consejo de administración de Harinsa Qatar, la filial de Ecisa para operar en el emirato. En este caso, los miembros son Enrique Peláez como presidente y José Carlos Brutau, Vicente Gimeno, Alistair McLean y Andrew Wright –director de Fusiones del hóliding catari– como consejeros, en una reu-



El sultán Bin Hassim Al Thani, consejero delegado de Al-Alfia, y Manuel Peláez, presidente de Ecisa.

Ha incluido profesionales ajenos a la familia, pero con amplia trayectoria en la empresa

Enrique Peláez preside Harinsa Qatar, a pesar de que Al-Alfia tiene la mayoría, con el 51%

nión que tuvo lugar el 19 de enero.

Tras estos nombramientos, la compañía de los hermanos Peláez Robles sigue manteniendo a nivel operativo y táctico su estructura de empresa

familiar, ya que Al-Alfia sólo tiene presencia en los consejos de administración, pero tanto los principales cargos de gestión como los puestos directivos siguen estando en manos de personal de la constructora alicantina.

Unos términos que para el director general internacional de la compañía y presidente de la filial en Catar, Enrique Peláez, “demuestran el nivel de confianza que Al-Alfia tiene en esta alianza, ya que el hóliding catari tiene la mayoría en Harinsa Qatar, con un 51%, y sin embargo hay un presidente de Ecisa”.

Al-Alfia compró en noviembre el 25% de la empresa española, así como el 51% de su filial en el país árabe, con la

que Ecisa operaba en el emirato desde 2007. Esta alianza fue firmada por el sultán Bin Jassim Al Thani, consejero delegado del hóliding, por 40 millones de euros.

La alianza

Así, con esta operación de ampliación de capital, Ecisa dio un gran salto en su plan de internacionalización, lo que le ha permitido trazar un proyecto para triplicar sus cifras de negocio, con una previsión de superar los 300 millones de ingresos en 2018.

El objetivo de esta alianza se basa precisamente en complementar la expansión internacional de ambas compañías, con una estrategia más integral y diversificada que va mucho más allá de los mercados español y catari, según anunció el propio hóliding.

Por un lado, los socios árabes mantienen intereses tanto en el sector petrolero y gasístico como en la construcción en todo Oriente Medio y Australia, mientras Ecisa aporta su experiencia en ferrocarriles y sobre todo en la construcción de rascacielos, trasladando al emirato el modelo de Benidorm. La firma alicantina fue la primera en levantar un rascacielos en Catar, y hoy por hoy es la empresa española con más proyectos en el emirato.

CONSEJOS DEL JURISTA

Marta Montes Jiménez

El Banco no siempre responde por el promotor

La proliferación de empresas promotoras que se vieron abocadas al concurso de acreedores en los últimos años como consecuencia de la crisis económica y del sector inmobiliario llevó consigo, la mayoría de las veces, el incumplimiento de entregar las viviendas adquiridas sobre plano a los compradores. Y desde luego, tales situaciones han provocado una gran afluencia de litigios.

Últimamente han destacado aquellos en los que los compradores, además de no poder disponer de sus viviendas, tampoco han recuperado los anticipos que en su día entregaron a la promotora. Y ello porque carecen del aval individual que la Ley 57/1968 exige para poder considerar que sus anticipos estaban garantizados por una entidad financiera.

Ante tal situación, y conscientes de la imposibilidad de recuperar las cantidades que entregaron a la promotora, dado que muchas están incluso en fase de liquidación, muchos compradores comenzaron a dirigir sus acciones frente a las entidades financieras que en su día formalizaron una línea de avales con la mercantil promotora o que fueron las depositarias de los anticipos. Y ello pese a que, como decimos, ni siquiera disponen de un título individualizado a su favor.

Hasta el momento, y pese a que parezca sorprendente que una Ley del año 1968 no hubiera suscitado tales problemáticas, no existe una jurisprudencia consolidada en la materia. Pero poco a poco, nuestros tribunales encienden una luz al final del túnel e incluso el Tribunal Supremo está comenzando a dictar jurisprudencia aplicable.

Así, en relación con la responsabilidad de la entidad financiera que en su día suscribió una línea de avales genérica con la promotora pero no emitió el correspondiente aval individual, el Tribunal Supremo, ya en su Sentencia de 5 de febrero de 2013, confirmó la improcedencia de condenar al banco, en la medida en que la única entidad incumplidora había sido la promotora, quien no solo no había entregado la vivienda, sino que tampoco había solicitado la emisión del aval.

Los compradores intentan pedir a los bancos el dinero que dieron a cuenta de casas no entregadas

En la misma línea e incluso yendo un paso más allá, encontramos recientes sentencias de audiencias provinciales, como la Sentencia 87/2015 de 12 de marzo de 2015 de la Audiencia Provincial de Alicante y la Sentencia 279/2014, de 23 julio de 2014 de la Audiencia de Valencia. En ambas, los magistrados no solo confirman que la entidad que ha incumplido es la promotora y que de dicho incumplimiento nunca podrá ser responsable el banco, sino que declaran que las pólizas de afianzamiento genéricas o líneas de avales suscritas entre promotora y entidad financiera no constituyen una garantía directa para los compradores. Todo lo contrario, se trata de un contrato marco en virtud del cual las entidades se comprometen a una prestación de avales individuales a petición de la promotora, y lo más importante, hasta una cantidad determinada.

Máxime cuando dichas entidades financieras ni tan siquiera habían sido las depositarias de los anticipos que en su día los compradores realizaron. En este mismo sentido se ha pronunciado recientemente el Tribunal Supremo en la Sentencia de fecha 16 de enero de 2015 que confirma la falta de responsabilidad frente a los compradores de aquel banco que no fue depositario de los anticipos por ellos realizados.

Tales conclusiones no solo se ajustan perfectamente a la doctrina instaurada por el Supremo, sino que además implican una correcta aplicación de la Ley 57/1968. En realidad, mantener una postura contraria, es decir, que la entidad financiera sí deba ser responsable cuando nunca ha avalado las cantidades entregadas por los compradores, no solo estaría dejando en papel mojado lo dispuesto por el legislador en la ley, sino que supondría romper con los principios rectores de la fianza establecidos en nuestro Código Civil.

Abogado. Área de Derecho Procesal de Broseta Abogados.

Una estrategia de alcance global

La empresa familiar, con más de 45 años y sede en Alicante, ha dado un paso de gigante en el plan de internacionalización que ha llevado con éxito desde sus inicios, a comienzos de la crisis. Actualmente tiene una cartera de obras de alrededor de 500 millones de euros, el 80% de proyectos internacionales. Desde su salto a Catar hace

ocho años, el aumento de obras fuera de España ha sido una constante. Además de la construcción de grandes edificios en Catar y múltiples proyectos en España, Portugal, Irlanda, Marruecos, Taiwán, Mozambique, Chile y Argelia, mantiene alianzas con multinacionales para compartir obras en uniones temporales de empresas.

En lo que va de año, ha logrado concesiones en el exterior por más de 50 millones. En Chile se adjudicó recientemente cinco proyectos por 23 millones. Asimismo, ha conseguido dos proyectos por 30 millones en Argelia, uno de los mercados objetivos de Ecisa y cuya cartera supone más del 7% de su actividad exterior.