

# COMUNIDAD VALENCIANA

## Dos empresas reducen suelo en Parc Sagunt con permutas

**INDUSTRIA/** La promotora del Estado y del Consell evitó las pérdidas en 2015 al vender dos parcelas un 80% menores a las que Kimer y Segura habían señalado.

A.C.A. Valencia

Los dos socios del parque empresarial Parc Sagunt, la empresa estatal Sepides y la Generalitat Valenciana, mantienen desde hace meses un tira y afloja acerca de la permuta de parcelas propuesta por la Autoridad Portuaria de Valencia (APV). Desde la Generalitat se apuesta por esa fórmula para financiar las obras que quedan, cifradas en 4,4 millones después de una inversión de 132 millones, mientras que desde Sepides se defendía la ampliación de capital.

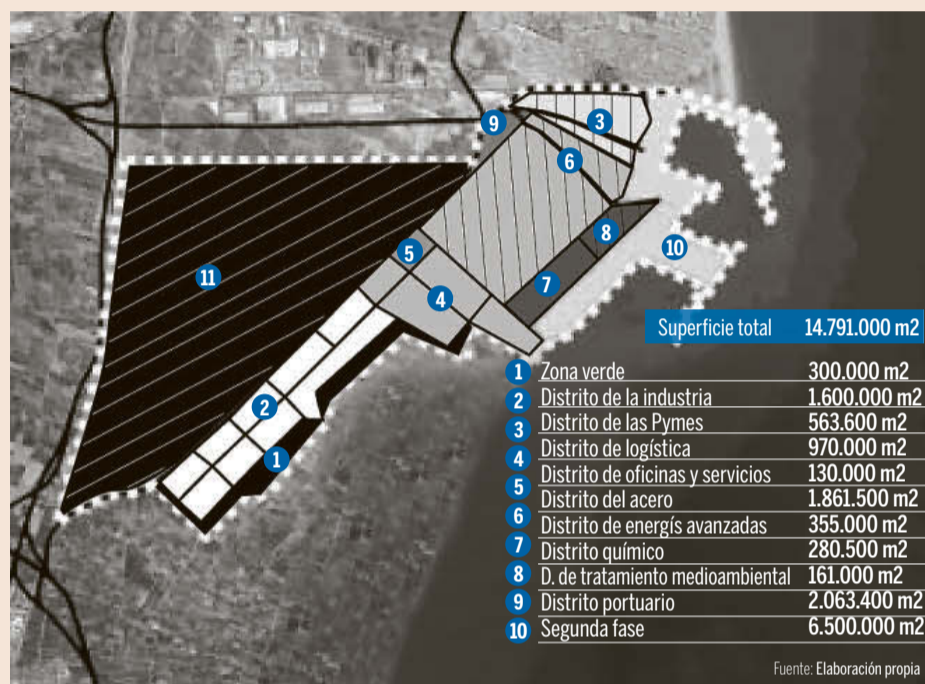
La realidad es que Parc Sagunt ya ha utilizado y aplicado la fórmula de las permutas de suelo para poder contar con ingresos y evitar una situación de insolvencia, al menos contable. El año pasado la promotora pública firmó dos operaciones de estas características con dos de las empresas valencianas que habían sido adjudicatarias del suelo y que habían abonado las señales pactadas en su día: Kimer Estantería y el grupo F. Segura.

Según desvelan las cuentas de Parc Sagunt de 2015, la empresa pública contabilizó una cifra de negocio de 3,38 millones de euros el año pasado. Un dinero que corresponde con la firma de la venta de las dos parcelas de las que tanto Kimer como Segura se han convertido en propietarios.

En ambos casos la promotora y las empresas pactaron modificar las parcelas adjudicadas hace ocho años por otras mucho más pequeñas, a cambio del dinero que ambas ya habían abonado como señal. Es decir Parc Sagunt ya había ingresado esos 3,38 millones, aunque los contabilizaba como adelantos de clientes.

Tanto F. Segura como Kimer habían adquirido algo más de 55.000 metros cuadrados de terreno y tras la permuta se convierten en dueños de entre 9.000 y 10.000 metros cuadrados. Ambas empresas habían solicitado el suelo en 2007 para afrontar ambiciosos proyectos industriales. En el caso de F. Segura proyectaba la factoría principal de su filial fabricante de paneles solares térmicos SRB.

### EL GIGANTESCO PROYECTO ORIGINAL



Los terrenos urbanizados.

### Desde las empresas señalan que con el acuerdo los precios aún son superiores a los actuales

Por su parte Kimer preveía una nueva factoría.

La crisis financiera desbarató esas inversiones. Pese a ello y la falta de nuevos inversores en Parc Sagunt ambas empresas consideran que en

el futuro ese suelo puede ser útil para futuros proyectos. Desde Kimer aseguraron que ya tienen una necesidad de espacio, aunque prefieren no hablar de plazos. Por su parte Segura ha ampliado su actividad en Almussafes vinculada al automóvil.

En ambos casos consideran que la permuta era la mejor opción para las dos partes, además de señalar que los precios finales del acuerdo de compra siguen siendo supe-

riores a los que oferta actualmente Parc Sagunt.

Curiosamente y después de la polémica sobre la permuta del suelo del Puerto de Valencia para salvar a la promotora, en 2015 fue gracias a esas permutas contabilizadas como ventas como Parc Sagunt no engordó aún más sus pérdidas acumuladas y registró un beneficio de 1,3 millones. Algo que no ha impedido que estuviese al borde de la insolvencia hace unos meses.

CONSEJOS DEL JURISTA

Patricia Gualde y Patricia Borrás

## Validez de las "hipotecas multidivisa"

Desde mediados de 2015, y más intensamente estos últimos meses, estamos asistiendo a un enorme incremento de procedimientos judiciales promovidos por titulares de préstamos hipotecarios multidivisa, referenciados en la mayoría de casos en yenes y francos suizos.

Lo que se conoce coloquialmente como "hipoteca multidivisa" no es otra cosa que un préstamo con garantía hipotecaria a interés variable, en el que la moneda en la que se referencia la entrega del capital y las cuotas periódicas de amortización puede ser una moneda extranjera. La ventaja que se persigue al suscribir este tipo de hipotecas reside en usar como referencia una divisa de un país en el que los tipos de interés son más bajos que en los países euro. Al mismo tiempo, se asume mayor riesgo porque el tipo de cambio de la divisa elegida se aplica para fijar el importe en euros no solo de las cuotas periódicas, sino también del capital pendiente de amortización.

De esta forma, y como explica nuestro Alto Tribunal, el capital prestado se va recalculando de manera continua en función de la fluctuación de la divisa pactada, y si ésta se aprecia frente al euro puede pasar que el prestatario acabe endeudado por un contravalor en euros superior al que recibió al suscribir el préstamo hipotecario, y eso es precisamente lo que ha ocurrido en la práctica totalidad de los supuestos litigiosos.

Por lo general, las demandas interpuestas pretenden, a través del ejercicio de una acción de nulidad parcial, convertir el contrato de préstamo multidivisa en un préstamo en euros sin posibilidad de variar la moneda de endeudamiento, con efecto retroactivo al momento de su formalización, suprimiendo para ello las cláusulas del contrato relativas al endeudamiento en moneda extranjera.

La postura de los órganos judiciales en relación con este tipo de hipotecas no es unánime. Por un lado, nuestro Tribunal Supremo, en sentencia de pleno dictada en fecha 30 de junio de 2015, concluye que podrían considerarse instrumentos financieros en la medida en que la cuantificación de la obligación de una de las partes del contrato depende de otro valor distinto, que en este caso es la divisa extranjera pactada. Esta cuestión tiene una enorme importancia para la resolución de estos litigios en la medida en que su calificación como un instrumento financiero determina que le sea aplicable la Ley del Mercado de Valores, y que la entidad prestamista venga obligada a cumplir los deberes de información y evaluación de la adecuación del producto previsto en dicho cuerpo legal.

En sentido contrario, la Sentencia del Tribunal de Justicia de la UE de 3 de diciembre de 2015 concluyó que las operaciones de cambio efectuadas por una entidad de crédito en virtud de cláusulas de un contrato de préstamo denominado en divisas, no pueden calificarse como *servicios o actividades de inversión*, en el sentido del artículo 4 de la Directiva 2004/39, y por tanto las entidades prestamistas no están sujetas a las obligaciones previstas en la misma.

Con posterioridad, existe jurisprudencia menor dispar sobre la naturaleza jurídica de estas hipotecas y la normativa aplicable a las mismas, pero en general nuestros tribunales coinciden a la hora de concluir que el supuesto incumplimiento de los deberes legales de información por parte de la entidad prestamista que puedan entenderse aplicables al producto contratado, no determina per se la nulidad del contrato, sino que permite presumir en el cliente la falta de conocimiento suficiente sobre el producto y sus riesgos pero que tal presunción puede ser desvirtuada por la prueba practicada.

En consecuencia, acreditar que el cliente –atendiendo a su formación, cualificación profesional, experiencia en la contratación de productos similares, actos y comunicaciones durante la vida del contrato, etc.–, tiene los conocimientos y experiencia para entender las características del producto que contrata, es el elemento determinante para la resolución de estos procedimientos.

Socia y abogada, respectivamente, del área de Procesal de BROSETA