



CURSO/GUÍA PRÁCTICA INCUMPLIMIENTO E INSOLVENCIA DEL CONSTRUCTOR DURANTE LA OBRA

ALERTAS TEMPRANAS, PAGOS, GARANTÍAS, SUSTITUCIÓN, TERMINACIÓN Y CONTINUIDAD DE LA PROMOCIÓN

968 págs.





Todos los derechos reservados. No está permitida la reproducción total o parcial de este libro, por ningún medio, ya sea informático, electrónico, mecánico, fotocopia, grabación, o cualquier otro, así como su préstamo, alquiler o cualquier otra forma de cesión de uso, sin previa autorización por escrito de los titulares de los derechos de propiedad intelectual.

Esta obra se ha elaborado con fines didácticos, por lo que el editor, autor, o cualquier persona relacionada con la misma se exoneran de toda responsabilidad resultante de las actuaciones de cualquier clase realizadas en base a esta obra, así como de cualquier error u omisión que pudiese contener.

Copyright © inmoley.com

Índice

¿QUÉ APRENDERÁ?.....	17
INTRODUCCIÓN	19
PARTE PRIMERA.	26
MARCO OPERATIVO, ECONÓMICO Y CONTRACTUAL DEL INCUMPLIMIENTO Y LA INSOLVENCIA DEL CONSTRUCTOR DURANTE LA OBRA	26
Capítulo 1. Incumplimiento e insolvencia del constructor durante la obra: naturaleza, tipologías y consecuencias para la promoción	26
1. El riesgo de incumplimiento del constructor en una promoción en ejecución.....	26
a. El constructor como contraparte crítica para el promotor	26
b. Dependencia de la promoción respecto de la capacidad técnica, económica y organizativa del constructor	29
c. Efectos sistémicos del incumplimiento sobre coste, plazo, calidad, financiación y ventas.....	31
2. Tipologías de incumplimiento del constructor durante la obra	34
a. Incumplimientos de plazo, calidad, seguridad, documentación y organización	34
b. Incumplimientos de pago a trabajadores, proveedores y subcontratistas	36
c. Incumplimientos parciales, reiterados, esenciales y definitivos.....	38
3. Diferencias entre dificultades temporales, incumplimiento grave e insolvencia	40
a. Tensiones transitorias de tesorería y problemas coyunturales de producción	41
b. Deterioro estructural de la capacidad financiera y operativa del constructor	43
c. Insolvencia actual, insolvencia inminente y abandono material de la obra	45
4. Formas de manifestación de la insolvencia del constructor	47
a. Falta de liquidez y cierre de líneas de crédito	47
b. Embargos, reclamaciones, procedimientos de reorganización o liquidación	49
c. Cese de actividad, desaparición de responsables y retirada de medios	50
5. Consecuencias inmediatas para la promoción inmobiliaria.....	52
a. Paralización, ralentización y pérdida de secuencia de los trabajos.....	52
b. Incremento del coste pendiente y aparición de costes de sustitución	53
c. Riesgo de incumplimiento frente a financiadores, compradores e inversores	54
6. Enfoque internacional del incumplimiento y la insolvencia del constructor.....	56
a. Principios operativos comunes aplicables en España y Latinoamérica	56
b. Diferencias terminológicas, contractuales y procedimentales entre jurisdicciones	57
c. Necesidad de adaptar cada actuación a la legislación y al contrato aplicables.....	58
Capítulo 2. Prevención contractual del incumplimiento y la insolvencia del constructor antes del inicio de la obra.....	60
1. Asignación contractual del riesgo de insolvencia del constructor	60
a. Identificación del riesgo como supuesto contractual específico.....	60
b. Distribución de responsabilidades entre promotor, constructor y demás agentes.....	63
c. Coordinación entre contrato de construcción, financiación y contratos de venta	66
2. Declaraciones y garantías de solvencia del constructor	69
a. Veracidad de la información económica y financiera aportada	69

b. Obligación de comunicar cambios materiales en la situación del constructor	72
c. Actualización periódica de certificados, cuentas y estados de tesorería	74
3. Obligaciones de información durante la ejecución de la obra	77
a. Información sobre pagos a trabajadores, proveedores y subcontratistas	77
b. Comunicación de litigios, embargos, impagos y pérdida de financiación	78
c. Entrega de informes de producción, contratación y previsión de tesorería	80
4. Régimen preventivo de pagos, anticipos y retenciones.....	82
a. Vinculación de los pagos al avance físico real de la obra	82
b. Condiciones para anticipos, acopios y certificaciones de materiales.....	84
c. Retenciones, fondos de garantía y mecanismos de compensación	85
5. Derechos de intervención, sustitución y terminación anticipada.....	87
a. Derecho del promotor a exigir un plan de recuperación	87
b. Derecho de intervención temporal o step-in sobre determinados contratos	88
c. Facultades de sustitución y terminación por incumplimiento esencial.....	89
6. Adaptación internacional de las cláusulas preventivas	91
a. Compatibilidad con el derecho imperativo de cada país	91
b. Límites a los pagos directos, compensaciones y ejecuciones de garantías.....	92
c. Coordinación con mecanismos locales de reorganización o insolvencia.....	94
PARTE SEGUNDA.....	96
ALERTAS TEMPRANAS Y SISTEMAS DE DETECCIÓN DEL DETERIORO DEL CONSTRUCTOR DURANTE LA OBRA	96
Capítulo 3. Alertas económicas y financieras de incumplimiento e insolvencia del constructor	96
1. Deterioro de la liquidez del constructor	96
a. Peticiones reiteradas de anticipos no previstos	96
b. Necesidad urgente de adelantar certificaciones.....	100
c. Solicitudes de reducción de retenciones o liberación anticipada de garantías	103
2. Impagos y retrasos frente a terceros.....	105
a. Retrasos en el pago de nóminas y obligaciones laborales	105
b. Impagos a proveedores, industriales y subcontratistas	107
c. Reclamaciones por suministros, alquileres de maquinaria y servicios	111
3. Pérdida de apoyo bancario y financiero	113
a. Cancelación o reducción de líneas de crédito	113
b. Dificultades para renovar avales y seguros	115
c. Exigencias extraordinarias de garantías por parte de entidades financieras	117
4. Indicadores contables y patrimoniales de deterioro	119
a. Caída de fondos propios y aumento del endeudamiento	119
b. Pérdidas recurrentes y reducción del capital circulante	120
c. Desviaciones entre facturación, cobros, pagos y producción real	122
5. Información externa sobre la solvencia del constructor.....	123
a. Embargos, protestos, demandas y reclamaciones judiciales	124
b. Cambios en calificaciones comerciales y límites de crédito.....	126
c. Noticias sobre venta urgente de activos, despidos o cierres de delegaciones.....	127
6. Cuadro de alertas financieras para el promotor	129
a. Indicadores verdes, ámbar y rojos	129

b. Umbrales de escalado y niveles de intervención	130
c. Periodicidad de revisión y responsables de la evaluación	132

Capítulo 4. Alertas operativas de abandono, caída de productividad y pérdida de capacidad del constructor.....135

1. Caída de productividad en la obra	135
a. Incumplimiento continuado de rendimientos programados	135
b. Reducción de unidades ejecutadas por jornada	139
c. Aumento de tiempos improductivos y esperas entre tajos	142
2. Retirada de personal técnico y mano de obra	144
a. Sustitución frecuente de jefes de obra y encargados	145
b. Disminución injustificada de cuadrillas	147
c. Ausencias, conflictos laborales y rotación extraordinaria	149
3. Retirada de maquinaria y medios auxiliares.....	151
a. Desmovilización anticipada de grúas, equipos y herramientas.....	151
b. Devolución de maquinaria alquilada por falta de pago	153
c. Insuficiencia de medios para mantener los ritmos comprometidos	156
4. Abandono progresivo de tajos.....	157
a. Frentes abiertos sin continuidad	157
b. Trabajos parcialmente ejecutados y no protegidos	159
c. Desaparición de subcontratistas esenciales	160
5. Deterioro de la calidad, la seguridad y la organización	162
a. Incremento de defectos y unidades rechazadas	162
b. Incumplimientos de seguridad y falta de recursos preventivos.....	163
c. Pérdida de control documental y de coordinación técnica	164
6. Alteración de la planificación general de la promoción.....	165
a. Incumplimiento de hitos críticos	165
b. Ruptura de la secuencia entre oficios	166
c. Afectación de suministros, pruebas, licencias y entrega final	167

Capítulo 5. Sistema de seguimiento, documentación y escalado de las alertas tempranas del constructor.....171

1. Organización del sistema de vigilancia del constructor	171
a. Responsabilidades del promotor, dirección facultativa y gestor del proyecto	171
b. Coordinación con el financiador y sus supervisores técnicos	175
c. Creación de un comité de seguimiento del riesgo del constructor	179
2. Informes periódicos sobre solvencia y capacidad operativa.....	183
a. Informe mensual de avance físico y económico.....	183
b. Informe de pagos a subcontratistas y proveedores críticos.....	188
c. Informe de medios humanos, maquinaria y contratación pendiente	192
3. Documentación de los incumplimientos	196
a. Actas de obra, informes técnicos y reportajes fotográficos	196
b. Correspondencia contractual y requerimientos formales	199
c. Registro cronológico de incidencias y compromisos incumplidos.....	202
4. Reuniones especiales de seguimiento.....	205
a. Convocatoria ante la aparición de alertas ámbar.....	205
b. Exigencia de explicaciones y documentación al constructor	207

c. Fijación de compromisos, responsables y fechas de cumplimiento	210
5. Plan de recuperación del constructor	212
a. Medidas de refuerzo de personal y maquinaria	212
b. Regularización de pagos y restablecimiento de suministros	214
c. Reprogramación de trabajos y recuperación de hitos	217
6. Escalado desde la vigilancia hasta la intervención	219
a. Incumplimientos que justifican una advertencia contractual	219
b. Incumplimientos que permiten suspender pagos o ejecutar garantías	221
c. Incumplimientos que aconsejan sustituir o terminar el contrato	223
PARTE TERCERA.	227
PAGOS, CERTIFICACIONES, SUBCONTRATISTAS Y GARANTÍAS ANTE EL INCUMPLIMIENTO DEL CONSTRUCTOR	227
Capítulo 6. Control de certificaciones, pagos, anticipos y retenciones ante el deterioro del constructor	227
1. Comprobación del avance físico antes de certificar	227
a. Medición real de las unidades ejecutadas	227
b. Verificación de calidad, terminación y aceptación técnica	231
c. Exclusión de trabajos defectuosos, incompletos o no acreditados	235
2. Detección de certificaciones anticipadas o infladas	238
a. Diferencias entre avance declarado y avance comprobado	238
b. Doble certificación de unidades o materiales	240
c. Inclusión impropio de trabajos futuros o no contratados	243
3. Tratamiento de materiales acopiados	245
a. Identificación, valoración y comprobación física	245
b. Acreditación de propiedad y ausencia de cargas	248
c. Custodia, seguro y afectación exclusiva a la promoción	251
4. Gestión de anticipos solicitados por el constructor	253
a. Justificación económica y contractual del anticipo	253
b. Garantía de devolución y calendario de amortización	256
c. Pago condicionado a destinos y proveedores determinados	258
5. Suspensión, retención o compensación de pagos	260
a. Supuestos contractuales que permiten retener importes	260
b. Compensación por defectos, retrasos y costes soportados	262
c. Riesgos de una suspensión de pagos incorrectamente ejecutada	264
6. Control internacional de pagos y certificaciones	266
a. Diferencias en los sistemas de valoración y aprobación de obra	266
b. Tratamiento local de retenciones, anticipos e impuestos	268
c. Necesidad de asesoramiento jurídico y fiscal en cada jurisdicción	270
Capítulo 7. Impagos a proveedores y subcontratistas y continuidad de los trabajos esenciales	275
1. Mapa de subcontratistas y proveedores críticos	275
a. Identificación de contratos esenciales para la continuidad	275
b. Clasificación por importe, plazo y dificultad de sustitución	279
c. Determinación de dependencias técnicas entre oficios	283

2. Detección de impagos del constructor a terceros	286
a. Reclamaciones recibidas en la obra.....	286
b. Paralización de suministros y retirada de equipos	289
c. Solicitudes de confirmación directa por proveedores y subcontratistas	292
3. Verificación de deudas pendientes	295
a. Conciliación entre constructor y acreedores.....	295
b. Comprobación de facturas, certificaciones y retenciones	297
c. Separación de deudas vinculadas y no vinculadas a la promoción	299
4. Pagos directos del promotor a subcontratistas y proveedores.....	301
a. Condiciones contractuales y legales para el pago directo.....	301
b. Acuerdo de imputación y descuento frente al constructor	304
c. Medidas para evitar pagos duplicados o reclamaciones posteriores.....	306
5. Acuerdos de continuidad con subcontratistas esenciales.....	309
a. Reconocimiento de saldos y regularización de pagos	309
b. Novación, cesión o contratación directa	311
c. Garantías de suministro, plazo y terminación	314
6. Comparación entre España y Latinoamérica.....	316
a. Derechos de acción directa y reclamación frente al promotor	316
b. Privilegios, retenciones y derechos sobre materiales o trabajos	319
c. Adaptación del pago directo a la legislación de cada país.....	321
Capítulo 8. Ejecución de avales, garantías, retenciones y seguros ante el incumplimiento del constructor	326
1. Inventario de garantías disponibles	326
a. Garantía de cumplimiento o correcta ejecución	326
b. Garantías de anticipos, acopios y retenciones	331
c. Garantías de la sociedad matriz o de empresas vinculadas	334
2. Revisión de la validez y exigibilidad de las garantías.....	338
a. Importe, vigencia y beneficiario	338
b. Requisitos documentales para la reclamación	340
c. Excepciones, límites y causas de liberación	343
3. Estrategia para la ejecución de avales.....	347
a. Determinación del incumplimiento garantizado.....	347
b. Preparación del requerimiento al garante	349
c. Coordinación entre ejecución del aval y terminación contractual	352
4. Retenciones y fondos de garantía	354
a. Cálculo de importes retenidos.....	354
b. Aplicación a defectos, retrasos y costes de terminación	356
c. Conservación de derechos sobre cantidades pendientes	358
5. Seguros vinculados a la obra y al incumplimiento	360
a. Seguro todo riesgo construcción y daños a la obra	360
b. Seguros de responsabilidad civil y equipos	363
c. Seguros de caución, crédito y garantías contractuales	365
6. Garantías internacionales y diferencias jurisdiccionales	367
a. Garantías a primer requerimiento y garantías accesorias.....	367
b. Formalidades de ejecución en España y Latinoamérica	370
c. Riesgos de medidas cautelares, oposición y litigio	372

PARTE CUARTA.375

INTERVENCIÓN, ESTABILIZACIÓN, INVENTARIO, SUSTITUCIÓN Y TERMINACIÓN DEL CONTRATO DEL CONSTRUCTOR.....375

Capítulo 9. Intervención de emergencia y estabilización de la obra ante el incumplimiento o la insolvencia del constructor.....375

1. Activación del protocolo de crisis375

- a. Confirmación del nivel de gravedad 375
- b. Designación del equipo de intervención 379
- c. Definición de facultades y cadena de decisión 384

2. Aseguramiento físico de la obra388

- a. Control de accesos y cerramientos..... 388
- b. Protección de trabajos ejecutados y materiales 391
- c. Prevención de daños, robos y deterioros 394

3. Mantenimiento de la seguridad y prevención de riesgos397

- a. Identificación del responsable temporal de seguridad 397
- b. Revisión de instalaciones provisionales y zonas peligrosas 399
- c. Coordinación con trabajadores, subcontratistas y autoridades 402

4. Custodia de documentos, equipos y materiales404

- a. Recuperación de planos, modelos, órdenes y registros 404
- b. Inventario de maquinaria, herramientas y medios auxiliares 407
- c. Identificación de bienes propios, alquilados o de terceros 410

5. Continuidad provisional de trabajos críticos412

- a. Actuaciones necesarias para evitar daños mayores..... 412
- b. Mantenimiento de bombeos, protecciones y servicios provisionales 413
- c. Terminación urgente de unidades inestables o expuestas..... 416

6. Comunicación de la situación de crisis417

- a. Comunicación interna al equipo de la promoción 418
- b. Información al financiador, aseguradoras y garantes 420
- c. Mensajes controlados a compradores, vecinos y autoridades..... 422

Capítulo 10. Inventario de obra ejecutada y corte técnico, económico y documental del contrato incumplido.....426

1. Toma de posesión y levantamiento del estado de la obra426

- a. Acta de presencia y situación material..... 426
- b. Reportaje fotográfico, vídeo y documentación gráfica 432
- c. Intervención de técnicos, fedatarios o expertos independientes 437

2. Medición de la obra realmente ejecutada.....441

- a. Comprobación de unidades terminadas 441
- b. Medición de unidades incompletas 445
- c. Identificación de trabajos defectuosos o rechazables 449

3. Inventario de materiales, equipos y acopios452

- a. Localización y valoración 452
- b. Determinación de propiedad, pago y cargas..... 455
- c. Evaluación de utilidad para la terminación 459

4. Identificación de defectos y trabajos pendientes461

a. Defectos visibles y no conformidades	461
b. Pruebas pendientes y documentación no entregada	464
c. Trabajos necesarios para proteger o completar unidades	467
5. Corte económico del contrato del constructor	468
a. Certificaciones aprobadas y pagadas	468
b. Anticipos, retenciones, penalizaciones y compensaciones	471
c. Saldo provisional a favor del promotor o del constructor	474
6. Consolidación del expediente probatorio.....	477
a. Documentación técnica y económica	477
b. Correspondencia, requerimientos y actas.....	480
c. Preparación para negociación, arbitraje o procedimiento judicial	482
Capítulo 11. Sustitución del constructor y contratación de una empresa de terminación de la obra	487
1. Alternativas para continuar la obra	487
a. Continuidad temporal con el constructor existente.....	487
b. Intervención parcial o incorporación de refuerzos	492
c. Sustitución completa por un nuevo constructor	496
2. Definición del alcance pendiente	500
a. Unidades no iniciadas	500
b. Unidades parcialmente ejecutadas	502
c. Corrección de defectos y trabajos de protección	505
3. Preparación de la licitación de terminación.....	507
a. Proyecto actualizado y documentación as-built.....	507
b. Mediciones pendientes y presupuesto de terminación	510
c. Información sobre riesgos, interfaces y responsabilidades heredadas	514
4. Selección de la empresa de terminación	517
a. Solvencia económica y capacidad técnica	517
b. Experiencia en recuperación de obras interrumpidas	520
c. Disponibilidad inmediata de personal, equipos y subcontratistas	523
5. Contrato con el constructor sustituto	525
a. Delimitación de responsabilidades por obra previa.....	525
b. Régimen de precio, plazo, contingencias y garantías.....	528
c. Procedimiento de aceptación del estado inicial de la obra	532
6. Movilización y transición al nuevo constructor.....	535
a. Entrega de obra, documentación y medios.....	535
b. Integración o sustitución de subcontratistas	537
c. Reanudación de la producción y recuperación del programa	540
Capítulo 12. Terminación anticipada del contrato y continuidad económica, financiera y comercial de la promoción	544
1. Causas de terminación anticipada por incumplimiento o insolvencia.....	544
a. Incumplimiento esencial no subsanado	544
b. Abandono de la obra o pérdida de capacidad.....	548
c. Apertura de procedimientos de insolvencia o liquidación	552
2. Requerimiento de subsanación y procedimiento de terminación.....	556
a. Descripción precisa de los incumplimientos	556

b. Concesión del plazo contractual de subsanación	559
c. Declaración formal de terminación y reserva de derechos	561
3. Efectos contractuales de la terminación.....	565
a. Expulsión o retirada ordenada del constructor	565
b. Entrega de documentos, materiales y trabajos.....	568
c. Liquidación provisional y reclamación de daños	572
4. Cálculo del coste pendiente y reforecast de la promoción	575
a. Coste de completar la obra	575
b. Coste de corregir defectos y recuperar retrasos.....	578
c. Contingencias, honorarios, seguridad y costes financieros adicionales	581
5. Continuidad de la financiación y de las preventas	584
a. Actualización del plan de tesorería y de las necesidades de fondos	584
b. Negociación de dispensas, ampliaciones y nuevas condiciones con el financiador	587
c. Revisión de fechas de entrega, garantías de compradores y estrategia comercial.....	590
6. Plan integral de continuidad de la promoción	594
a. Programa de recuperación a 30, 60 y 90 días	594
b. Gobierno de crisis y control reforzado del nuevo constructor.....	597
c. Adaptación operativa y contractual a España y Latinoamérica	600
PARTE QUINTA.	606
CHECKLISTS Y FORMULARIOS A TEXTO COMPLETO PARA LA DETECCIÓN Y GESTIÓN DEL INCUMPLIMIENTO DEL CONSTRUCTOR.....	606
Capítulo 13. Checklists de alertas tempranas, diagnóstico y decisiones ante el deterioro del constructor	606
1. CHECKLIST. Revisión preventiva del contrato de construcción ante un posible incumplimiento del constructor.....	606
Sección 1. Identificación del contrato y de las partes	607
Sección 2. Obligaciones de información y solvencia	608
Sección 3. Garantías, retenciones y seguros	610
Sección 4. Derechos de intervención, sustitución y terminación.....	613
Sección 5. Resultado y acciones preventivas	616
2. CHECKLIST. Alertas económicas y financieras del constructor	617
Sección 1. Peticiones de anticipos y adelantos	617
Sección 2. Impagos a trabajadores, proveedores y subcontratistas	619
Sección 3. Embargos, litigios y pérdida de crédito	621
Sección 4. Deterioro de cuentas, liquidez y patrimonio.....	623
Sección 5. Diagnóstico financiero y decisiones	624
3. CHECKLIST. Alertas operativas en la obra	626
Sección 1. Caída de productividad	626
Sección 2. Retirada de personal y pérdida de responsables	628
Sección 3. Retirada de maquinaria y medios auxiliares	630
Sección 4. Abandono de tajos y pérdida de subcontratistas.....	632
Sección 5. Diagnóstico operativo y decisión	634
4. CHECKLIST. Control de certificaciones, pagos, acopios, retenciones y compensaciones	635
Sección 1. Correspondencia entre medición y avance físico.....	636
Sección 2. Comprobación de acopios y materiales	638
Sección 3. Retenciones y amortización de anticipos	639

Sección 4. Pagos directos y compensaciones	640
Sección 5. Cálculo de la certificación aprobada	641
Sección 6. Seguimiento posterior al pago	642
5. CHECKLIST. Evaluación de gravedad, clasificación y escalado de decisiones	643
Sección 1. Criterios de clasificación verde.....	644
Sección 2. Criterios de clasificación ámbar	644
Sección 3. Criterios de clasificación roja	645
Sección 4. Matriz de probabilidad e impacto	646
Sección 5. Comparación de alternativas de decisión	648
Sección 6. Plan de escalado aprobado	650
6. CHECKLIST. Respuesta de emergencia ante abandono, paralización o pérdida de control de la obra	652
Sección 1. Activación del protocolo y cadena de decisión	652
Sección 2. Seguridad, accesos y protección física	653
Sección 3. Inventario de trabajos, materiales y equipos	655
Sección 4. Continuidad de actuaciones críticas	656
Sección 5. Custodia documental y expediente probatorio	658
Sección 6. Comunicación a financiadores, garantes, aseguradoras y compradores	659
Sección 7. Coste de la respuesta y decisión posterior	660
Capítulo 14. Formularios de requerimiento, control de pagos, subcontratistas y ejecución de garantías	663
1. FORMULARIO. Solicitud extraordinaria de información financiera, operativa y contractual al constructor.....	663
Sección 1. Identificación del requerimiento informativo	664
Sección 2. Antecedentes que justifican la solicitud.....	665
Sección 3. Información financiera y de tesorería solicitada	666
Sección 4. Relación de proveedores y subcontratistas pendientes de pago	668
Sección 5. Plan de recuperación y medios comprometidos	670
Sección 6. Texto completo de la solicitud	671
2. FORMULARIO. Advertencia contractual por incumplimientos, caída de producción y pérdida de recursos	672
Sección 1. Identificación de la advertencia	673
Sección 2. Descripción de los hechos e hitos incumplidos	673
Sección 3. Medidas correctoras exigidas.....	675
Sección 4. Sistema de control de cumplimiento	677
Sección 5. Consecuencias contractuales advertidas	678
Sección 6. Texto completo de la advertencia.....	679
3. FORMULARIO. Requerimiento formal de subsanación de incumplimiento esencial	680
Sección 1. Identificación del requerimiento formal	680
Sección 2. Identificación del incumplimiento esencial.....	681
Sección 3. Medidas exigidas para la subsanación	684
Sección 4. Plazo de subsanación y seguimiento	685
Sección 5. Reserva de derechos, garantías y acciones	686
Sección 6. Texto completo del requerimiento	687
4. FORMULARIO. Rechazo, rectificación y aprobación parcial de una certificación de obra.....	689
Sección 1. Identificación de la certificación	689
Sección 2. Unidades no ejecutadas o incompletas.....	690
Sección 3. Trabajos defectuosos y no conformidades	691



Sección 4. Materiales y acopios no acreditados.....	692
Sección 5. Modificaciones y trabajos adicionales	693
Sección 6. Retenciones, anticipos y compensaciones	694
Sección 7. Texto completo de la comunicación	695
5. FORMULARIO. Acuerdo tripartito de pago directo a un subcontratista crítico	696
Sección 1. Identificación de las partes y de los contratos	696
Sección 2. Reconocimiento de la deuda.....	697
Sección 3. Trabajos y continuidad comprometidos	698
Sección 4. Autorización, imputación y descuento.....	699
Sección 5. Renuncias, recibos y prevención de pagos duplicados	700
Sección 6. Texto completo del acuerdo	701
6. FORMULARIO. Requerimiento de ejecución de aval o garantía de cumplimiento	702
Sección 1. Identificación de la garantía	702
Sección 2. Identificación del incumplimiento garantizado.....	703
Sección 3. Requisitos documentales comprobados	705
Sección 4. Texto del requerimiento de pago.....	706
Sección 5. Documentación adjunta	706
Sección 6. Reserva de acciones y aplicación de fondos	707
Sección 7. Reacción prevista del garante	708
Capítulo 15. Formularios de intervención, inventario, sustitución, terminación y continuidad de la promoción	711
1. FORMULARIO. Activación del protocolo de crisis ante el deterioro, abandono o insolvencia del constructor.....	711
a. Hechos que justifican la intervención.....	712
Sección 1. Identificación de la promoción y del contrato	712
Sección 2. Hechos contractuales previos	713
Sección 3. Hechos físicos y preventivos inmediatos	715
Sección 4. Hechos económicos y financieros	716
Sección 5. Declaración de activación.....	717
b. Equipo responsable y facultades.....	718
Sección 6. Comité de crisis	718
Sección 7. Facultades económicas	719
Sección 8. Facultades técnicas y operativas	720
Sección 9. Facultades contractuales y jurídicas.....	721
Sección 10. Comunicación y confidencialidad.....	722
c. Medidas inmediatas y calendario	723
Sección 11. Medidas de las primeras seis horas	723
Sección 12. Medidas durante las primeras veinticuatro horas	725
Sección 13. Medidas durante las primeras setenta y dos horas	726
Sección 14. Calendario de los primeros treinta días	726
Sección 15. Texto completo de activación	728
2. FORMULARIO. Acta de toma de posesión e inventario de la obra	729
a. Estado físico de los trabajos	729
Sección 1. Encabezamiento del acta	729
Sección 2. Estado general de la obra.....	730
Sección 3. Estado por capítulos.....	731
Sección 4. Trabajos urgentes y zonas restringidas	735
b. Materiales, equipos, documentos y accesos.....	736
Sección 5. Inventario de materiales	736
Sección 6. Inventario de maquinaria y medios auxiliares	738

Sección 7. Documentación recibida	739
Sección 8. Accesos, llaves y credenciales	740
c. Incidencias, reservas y firmas	741
Sección 9. Incidencias registradas	741
Sección 10. Reservas del promotor	742
Sección 11. Manifestaciones del constructor.....	743
Sección 12. Firmas	743
3. FORMULARIO. Corte técnico y económico del contrato incumplido	745
a. Medición de obra ejecutada.....	745
Sección 1. Datos de corte	745
Sección 2. Medición por capítulos.....	746
b. Relación de defectos y trabajos pendientes.....	749
Sección 3. Defectos visibles.....	749
Sección 4. Trabajos pendientes de protección y terminación.....	750
Sección 5. Acopios y documentación	752
c. Liquidación provisional, retenciones y compensaciones.....	752
Sección 6. Importes provisionalmente a favor del constructor	752
Sección 7. Importes satisfechos o a favor del promotor	752
Sección 8. Retenciones y garantías disponibles	753
Sección 9. Texto completo del corte	754
4. FORMULARIO. Invitación a licitar la terminación de la obra.....	755
a. Alcance pendiente y documentación disponible.....	755
Sección 1. Datos generales de la invitación.....	755
Sección 2. Alcance general	756
Sección 3. Documentación disponible.....	758
b. Requisitos técnicos, económicos y de plazo.....	759
Sección 4. Requisitos técnicos	759
Sección 5. Requisitos económicos.....	760
Sección 6. Requisitos de plazo.....	761
c. Garantías, contingencias y responsabilidades heredadas	762
Sección 7. Garantías exigidas	763
Sección 8. Contingencias	763
Sección 9. Responsabilidades heredadas	764
Sección 10. Texto completo de invitación.....	765
5. FORMULARIO. Acuerdo de intervención, cesión o continuidad de subcontratos	766
a. Partes y contratos afectados	768
Sección 1. Identificación	768
Sección 2. Objeto.....	768
b. Pagos, saldos y obligaciones pendientes.....	769
Sección 3. Conciliación económica	769
Sección 4. Imputación	770
Sección 5. Obligaciones pendientes del subcontratista	771
c. Continuidad, garantías y liberación de responsabilidades	772
Sección 6. Recursos y programa	772
Sección 7. Garantías	772
Sección 8. Liberaciones y reservas	773
Sección 9. Texto completo del acuerdo	774
6. FORMULARIO. Terminación anticipada del contrato y plan integral de continuidad	775
a. Notificación de terminación y entrega de la obra	775
Sección 1. Identificación	775
Sección 2. Causas.....	776

Sección 3. Efectos e instrucciones de entrega	777
Sección 4. Reserva de derechos	778
Sección 5. Texto completo de terminación	779
b. Programa de sustitución y reanudación	779
Sección 6. Objetivos del plan	779
Sección 7. Programa a treinta días	780
Sección 8. Programa a sesenta días	781
Sección 9. Programa a noventa días	782
Sección 10. Gobierno del sustituto	783
c. Informe al financiador, inversores y compradores	784
Sección 11. Informe al financiador	784
Sección 12. Informe a inversores	785
Sección 13. Comunicación a compradores	787
Sección 14. Comunicación posterior a compradores	788
Sección 15. Control de preventas	788
Sección 16. Texto completo del plan integral	789
PARTE SEXTA.	793
PRÁCTICA DEL INCUMPLIMIENTO E INSOLVENCIA DEL CONSTRUCTOR DURANTE LA OBRA: CASOS PRÁCTICOS DE ALERTAS, PAGOS, GARANTÍAS, SUSTITUCIÓN Y CONTINUIDAD	793
Capítulo 16. Casos prácticos de alertas tempranas y deterioro progresivo del constructor	793
1. Caso práctico. Constructor que solicita certificaciones anticipadas para atender problemas de tesorería	793
a. Hechos, contrato y primeras señales	793
b. Comprobación del avance y decisión sobre el pago	795
c. Medidas preventivas y resultado de la intervención	800
2. Caso práctico. Caída de productividad y retirada progresiva de cuadrillas	803
a. Comparación entre planificación y producción real	803
b. Requerimiento de refuerzo y plan de recuperación	806
c. Decisión entre continuidad vigilada y sustitución	809
3. Caso práctico. Impagos de nóminas y amenaza de paralización laboral	811
a. Detección de la crisis	811
b. Riesgos laborales, de seguridad y de plazo	813
c. Actuación coordinada del promotor y del constructor	815
4. Caso práctico. Retirada de maquinaria alquilada por impago	817
a. Impacto sobre la ruta crítica	817
b. Sustitución urgente de medios	819
c. Recuperación del coste frente al constructor	822
5. Caso práctico. Pérdida de varios subcontratistas esenciales	823
a. Identificación de causas y deudas	823
b. Negociación de acuerdos de continuidad	826
c. Reprogramación de oficios y costes adicionales	828
6. Caso práctico. Información externa sobre embargos y pérdida de líneas de crédito	830
a. Confirmación de la solvencia real	830
b. Activación del sistema de alertas	833
c. Preparación de garantías y plan alternativo	835
Capítulo 17. Casos prácticos de pagos directos, garantías, intervención y estabilización de la obra	843

1. Caso práctico. Pago directo a un subcontratista crítico para evitar la paralización.....	843
a. Verificación de la deuda	843
b. Acuerdo tripartito e imputación del pago	847
c. Continuidad del tajo y prevención de reclamaciones duplicadas.....	851
2. Caso práctico. Materiales acopiados pagados por el promotor pero reclamados por un proveedor	853
a. Determinación de propiedad y documentación	853
b. Negociación con proveedor y constructor	856
c. Protección jurídica y material de los acopios	859
3. Caso práctico. Ejecución de una garantía de cumplimiento.....	860
a. Incumplimiento garantizado	860
b. Preparación y presentación del requerimiento	863
c. Reacción del garante y aplicación de los fondos	865
4. Caso práctico. Intervención de emergencia tras el abandono nocturno de la obra.....	868
a. Aseguramiento de accesos y seguridad.....	868
b. Inventario urgente de trabajos y materiales	871
c. Continuidad de actuaciones críticas	874
5. Caso práctico. Constructor en reorganización empresarial que pretende continuar la obra ..	877
a. Evaluación de viabilidad del plan presentado	877
b. Garantías adicionales y control reforzado.....	879
c. Decisión de mantener o sustituir al constructor	882
6. Caso práctico. Conflicto entre promotor, constructor y financiador sobre la suspensión de pagos	885
a. Posiciones contractuales de las partes	885
b. Análisis del avance real y del riesgo de terminación.....	887
c. Acuerdo temporal de control de fondos y producción.....	890
Capítulo 18. Casos prácticos de sustitución, terminación y continuidad integral de la promoción	899
1. Caso práctico. Terminación anticipada por abandono progresivo e incumplimientos reiterados	899
a. Expediente probatorio y requerimiento de subsanación	899
b. Declaración de terminación	906
c. Toma de posesión y liquidación provisional	909
2. Caso práctico. Inventario técnico y económico de una obra ejecutada al 60 %	912
a. Medición de trabajos terminados e incompletos.....	912
b. Valoración de defectos, acopios y documentación	916
c. Determinación del coste real pendiente	919
3. Caso práctico. Licitación urgente de una empresa de terminación	922
a. Preparación del paquete de licitación	922
b. Comparación de ofertas con contingencias	926
c. Selección, contratación y movilización	931
4. Caso práctico. Incremento del coste de terminación y necesidad de financiación adicional ..	934
a. Elaboración del reforecast.....	934
b. Negociación con entidad financiera e inversores.....	938
c. Aportación de fondos y nuevas condiciones de control	940
5. Caso práctico. Retraso de la entrega de viviendas por insolvencia del constructor	942
a. Revisión de contratos y garantías de compradores	942

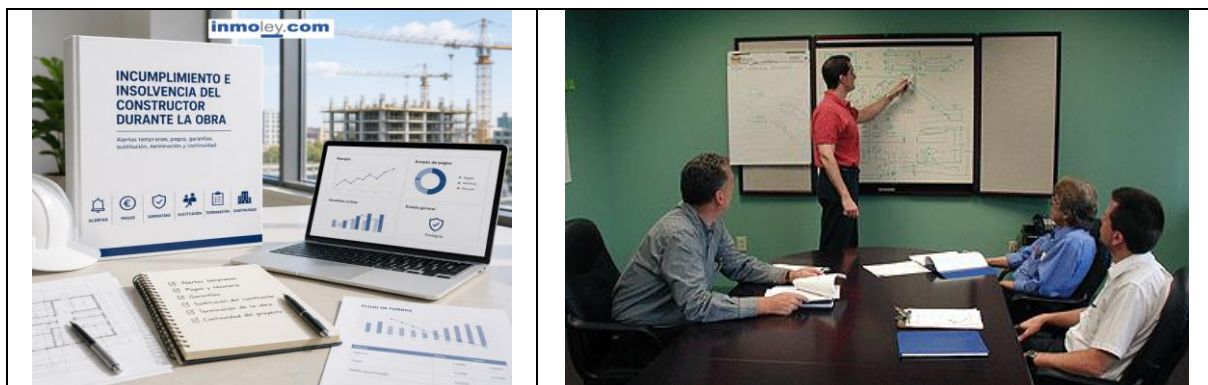


b. Estrategia de comunicación y atención al cliente	946
c. Reprogramación de entregas y protección de las preventas	949

6. Caso práctico integral. Insolvencia definitiva, ejecución de avales, sustitución del constructor y terminación de la promoción952

a. Cronología completa de alertas y decisiones	952
b. Coordinación técnica, contractual, económica, financiera y comercial	955
c. Resultado final, errores evitables y lecciones para futuras promociones	960

¿QUÉ APRENDERÁ?



Lo que Aprenderá con la Guía Práctica de "Incumplimiento e insolvencia del constructor durante la obra" en 12 puntos:

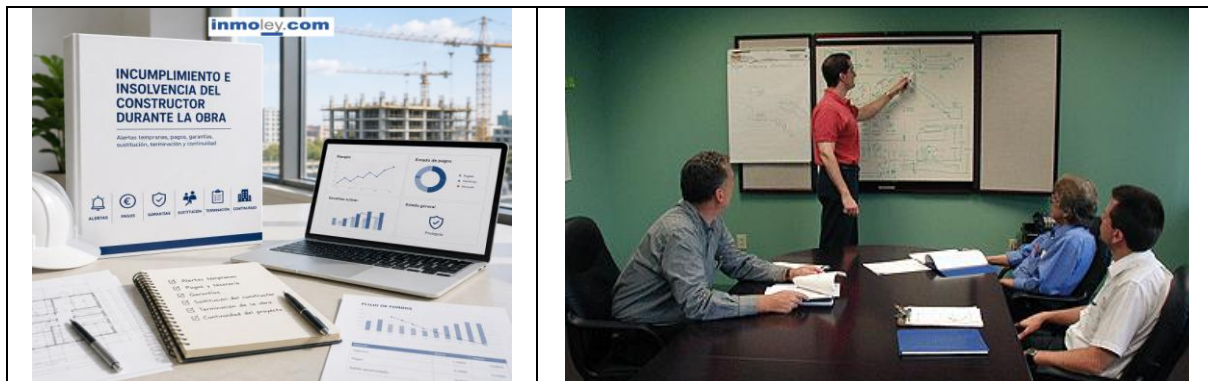
1. Detectar las primeras señales económicas, financieras, operativas y documentales que anticipan el deterioro del constructor.
2. Diferenciar una dificultad temporal de tesorería de una pérdida estructural de solvencia y capacidad para terminar la obra.
3. Controlar las certificaciones, los anticipos, los acopios, las retenciones y los pagos directos sin aumentar innecesariamente la exposición del promotor.
4. Comprobar los impagos a trabajadores, proveedores y subcontratistas y valorar su impacto sobre la seguridad, la producción y la ruta crítica.
5. Diseñar sistemas de alertas, matrices de gravedad y protocolos de escalado para decidir entre vigilancia, intervención, sustitución o terminación.
6. Ejecutar avales, garantías, retenciones y seguros cumpliendo sus requisitos de vigencia, documentación, forma y plazo.
7. Intervenir y estabilizar una obra abandonada o paralizada, asegurando accesos, trabajos, materiales, equipos, servicios provisionales y documentación.
8. Realizar el inventario técnico, económico y documental de la obra realmente ejecutada, incompleta, defectuosa o pendiente de pruebas.
9. Calcular la liquidación provisional del constructor y el coste real de proteger, corregir y completar la promoción.
10. Preparar y adjudicar una licitación urgente para seleccionar una empresa solvente y especializada en la terminación de obras interrumpidas.



11. Actualizar el presupuesto, el programa, la tesorería, la financiación y la estrategia comercial para mantener la viabilidad integral de la promoción.

12. Aplicar formularios, checklists y casos prácticos para gestionar requerimientos, pagos directos, garantías, subcontratos, terminación anticipada, sustitución y continuidad de la obra.

INTRODUCCIÓN



Cuando el constructor deja de ser una garantía y se convierte en el principal riesgo de la promoción

Una promoción inmobiliaria puede disponer de un buen suelo, un proyecto bien concebido, financiación suficiente, preventas sólidas y una planificación aparentemente realista. Sin embargo, todo ese equilibrio puede verse comprometido cuando el constructor empieza a perder liquidez, reduce sus cuadrillas, retrasa los pedidos, deja de pagar a sus subcontratistas o ya no dispone de la capacidad necesaria para completar la obra.

El incumplimiento del constructor rara vez comienza con un abandono formal. Normalmente se manifiesta mediante señales dispersas que, consideradas de forma aislada, pueden parecer incidencias ordinarias: una solicitud de certificación anticipada, un pequeño retraso en una nómina, la reducción temporal de una cuadrilla, la retirada de una máquina alquilada o la falta de confirmación de un pedido. El verdadero peligro aparece cuando estas señales forman parte de un deterioro económico, financiero y operativo más profundo.

En ese momento, el promotor debe tomar decisiones complejas bajo una enorme presión. Debe proteger la obra sin asumir indebidamente las obligaciones del constructor, mantener la financiación, evitar sobrepagos, conservar los materiales, responder ante los compradores, asegurar las garantías y preparar una posible sustitución. Todo ello mientras el coste financiero continúa aumentando y el calendario de entrega se desplaza.

Improvisar en estas circunstancias puede multiplicar las pérdidas. Pagar una certificación no ejecutada para resolver una urgencia de tesorería puede reducir los fondos disponibles para terminar la promoción. Conceder un anticipo sin garantía puede aplazar unas semanas una insolvencia inevitable. Esperar demasiado para prorrogar un aval puede dejar al promotor sin cobertura. Terminar el contrato sin inventario, financiación o constructor sustituto puede transformar un incumplimiento grave en una paralización prolongada.



Por esta razón, la gestión del incumplimiento y la insolvencia del constructor debe prepararse antes de que la crisis alcance su fase más visible.

Una guía práctica para detectar, intervenir, sustituir y terminar la obra

La Guía Práctica de Incumplimiento e insolvencia del constructor durante la obra ofrece una metodología completa para reconocer las alertas, diagnosticar la gravedad de la situación y adoptar decisiones proporcionadas que protejan la viabilidad de la promoción.

La guía comienza analizando las causas que pueden conducir al deterioro del constructor y las señales que permiten anticiparlo. Examina los problemas de liquidez, la pérdida de líneas de crédito, los embargos, los impagos salariales, la retirada de maquinaria, la reducción de personal, la caída de productividad y la pérdida de subcontratistas esenciales.

A partir de estas alertas, desarrolla sistemas de seguimiento que permiten distinguir entre una dificultad temporal y una pérdida estructural de capacidad. Esta diferencia es fundamental. No todas las tensiones justifican una terminación, pero tampoco deben tratarse como simples incidencias aquellas situaciones en las que el constructor ya no dispone de financiación, personal, maquinaria, proveedores o dirección técnica suficiente para cumplir.

La guía aborda también uno de los ámbitos más delicados de la crisis: el control de las certificaciones y los pagos. Explica cómo comprobar la correspondencia entre la medición y el avance físico, cómo tratar las unidades parcialmente ejecutadas, cómo verificar los acopios dentro y fuera de la obra y cómo evitar la certificación de trabajos futuros o de materiales que no están jurídicamente disponibles.

Se estudian las condiciones en las que puede resultar razonable realizar pagos directos a subcontratistas, proveedores o propietarios de equipos. Estos pagos pueden ser una herramienta eficaz para mantener un tajo crítico, pero únicamente cuando la deuda ha sido verificada, el acreedor está correctamente identificado, el importe se imputa al constructor y la continuidad obtenida queda documentada.

La guía analiza de forma práctica:

- Las obligaciones de información y solvencia que deberían incorporarse al contrato.
- Las garantías de cumplimiento, avales de anticipos, retenciones y seguros.
- Los derechos de intervención, sustitución y terminación.
- Los requerimientos de información y de subsanación.
- Los planes de recuperación.
- Los pagos directos y las cuentas controladas.
- La protección de materiales y acopios.
- La ejecución de avales y garantías.

- La intervención de emergencia.
- La toma de posesión.
- El inventario técnico, económico y documental.
- La liquidación provisional.
- La contratación de una empresa de terminación.
- El reforecast de la promoción.
- La continuidad de la financiación y de las preventas.
- La comunicación con compradores, financiadores e inversores.

La terminación anticipada no se presenta como un acto aislado, sino como una fase dentro de un proceso integral. Antes de terminar, el promotor debe documentar el incumplimiento, conceder la oportunidad de subsanación que corresponda, revisar sus propias obligaciones, proteger las garantías y preparar una alternativa. Después de terminar, debe controlar los accesos, inventariar la obra, mantener los servicios esenciales, calcular el coste pendiente, asegurar la financiación y contratar a un sustituto solvente.

Aprender a decidir antes de que la promoción pierda el control

El principal beneficio de esta guía es convertir una situación extraordinaria y aparentemente caótica en un proceso ordenado de gestión.

El profesional aprenderá a interpretar las señales que preceden a la insolvencia operativa. Una caída de productividad puede no deberse a un problema técnico, sino a la incapacidad del constructor para pagar a sus subcontratistas. La retirada de una plataforma puede revelar una deuda generalizada con las empresas de alquiler. Una solicitud de anticipo puede mostrar que las certificaciones ordinarias ya no cubren las necesidades mínimas de la obra.

La guía ayuda a formular las preguntas adecuadas:

- ¿Existe obra suficiente para certificar el importe solicitado?
- ¿A qué se destinarán realmente los fondos?
- ¿Qué subcontratistas son críticos?
- ¿Qué materiales están pagados, identificados y libres de cargas?
- ¿Qué garantías están próximas a vencer?
- ¿Cuánto tiempo puede continuar la obra con los recursos actuales?
- ¿Qué coste tendrá mantener al constructor?
- ¿Qué coste tendrá sustituirlo?
- ¿Qué daño puede producir una paralización?
- ¿Qué financiación adicional necesitará la promoción?
- ¿Cómo afectará el retraso a los compradores?
- ¿Qué actuaciones deben iniciarse aunque todavía se intente recuperar al constructor?

Esta metodología permite adoptar decisiones basadas en evidencias, no en promesas o impresiones.



El lector aprenderá también a trabajar con una doble estrategia. Mientras se concede al constructor una última oportunidad de recuperación, el promotor puede preparar simultáneamente el inventario, actualizar el proyecto, consultar al mercado, revisar las garantías y calcular el coste de terminación. Esta preparación no implica actuar de mala fe. Es una medida necesaria para evitar que el fracaso del plan de recuperación deje a la promoción sin alternativa.

Protección económica, financiera y comercial

El incumplimiento del constructor no afecta únicamente al contrato de obra. Puede alterar todo el modelo económico de la promoción.

La entrada de una empresa de terminación suele implicar:

- Nueva movilización.
- Repetición de costes indirectos.
- Revisión de la obra anterior.
- Reparación de defectos.
- Pruebas adicionales.
- Reconstrucción documental.
- Mayores garantías.
- Incremento de honorarios.
- Prolongación de seguros.
- Aumento de costes financieros.
- Compensaciones a compradores.
- Necesidades adicionales de tesorería.

Por ello, la guía enseña a elaborar un reforecast completo. No basta con comparar el saldo del contrato anterior con la oferta del sustituto. Deben actualizarse los costes, los ingresos, el calendario de cobros, las cancelaciones, las garantías, los intereses y la necesidad máxima de caja.

Este análisis permite negociar con financiadores e inversores desde una posición profesional. El financiador necesitará conocer:

- El estado real de la obra.
- El coste pendiente.
- El nuevo programa.
- La solvencia del sustituto.
- Las garantías disponibles.
- La aportación del promotor.
- Las preventas.
- Las contingencias.
- Las medidas de control.

La guía muestra cómo integrar la recuperación técnica de la obra con la continuidad económica, financiera y comercial. El objetivo no es únicamente volver a construir, sino conservar la viabilidad de la promoción hasta la entrega.

Herramientas preparadas para situaciones reales

Además del desarrollo técnico y contractual, la guía incorpora numerosos casos prácticos, checklists y formularios redactados a texto completo.

Los casos prácticos reproducen situaciones habituales:

- Constructor que solicita certificaciones anticipadas.
- Caída progresiva de la productividad.
- Impago de nóminas.
- Retirada de maquinaria alquilada.
- Pérdida de subcontratistas.
- Embargos y pérdida de crédito.
- Pago directo a un subcontratista crítico.
- Materiales reclamados por un proveedor.
- Ejecución de una garantía de cumplimiento.
- Abandono nocturno de la obra.
- Reorganización empresarial del constructor.
- Conflicto entre promotor, constructor y financiador.
- Terminación anticipada.
- Inventario de una obra parcialmente ejecutada.
- Licitación urgente de la terminación.
- Financiación adicional.
- Retraso en la entrega de viviendas.
- Sustitución integral del constructor.

Los checklists permiten revisar de manera ordenada:

- El contrato.
- La solvencia.
- Las garantías.
- Las certificaciones.
- Los pagos.
- La producción.
- Los recursos.
- Los subcontratistas.
- Los niveles de gravedad.
- Las medidas de emergencia.

Los formularios ofrecen modelos completos para:

- Solicitar información extraordinaria.
- Advertir incumplimientos.
- Requerir la subsanación.
- Rectificar certificaciones.
- Formalizar pagos directos.
- Ejecutar avales.
- Activar el protocolo de crisis.
- Tomar posesión.

- Inventariar la obra.
- Realizar el corte técnico y económico.
- Invitar a licitar.
- Mantener subcontratistas.
- Terminar el contrato.
- Presentar el plan de continuidad.

Estas herramientas reducen el riesgo de olvidar datos esenciales y facilitan la coordinación entre técnicos, abogados, financieros, aseguradores, financiadores y responsables comerciales.

Invertir en preparación antes de que la crisis decida por el promotor

Cuando el constructor pierde capacidad, cada semana de indecisión puede aumentar el coste de terminación. Se pierden subcontratistas, vencen garantías, desaparece documentación, se deterioran trabajos expuestos y crece la presión de los compradores.

La formación avanzada en esta materia permite actuar antes de que la promoción quede completamente paralizada.

Adquirir esta guía práctica supone disponer de una metodología para:

- Detectar antes.
- Verificar mejor.
- Pagar con control.
- Proteger garantías.
- Evitar sobrecertificaciones.
- Conservar materiales.
- Mantener subcontratistas útiles.
- Intervenir con seguridad.
- Preparar la sustitución.
- Financiar la continuidad.
- Proteger las ventas.
- Terminar la promoción.

El coste de una decisión equivocada puede alcanzar cientos de miles o millones de euros. Frente a esa exposición, invertir en conocimiento especializado constituye una medida de prevención de enorme valor.

La excelencia profesional también se demuestra en la crisis

La verdadera capacidad de gestión de un promotor, director de proyecto, técnico, asesor, financiador o inversor no se mide únicamente cuando la obra avanza conforme al programa. Se demuestra cuando aparecen dificultades y es necesario conservar el control en condiciones de incertidumbre.

El incumplimiento o la insolvencia del constructor no tienen por qué significar el fracaso de la promoción. Con información fiable, garantías adecuadas,



procedimientos claros, financiación suficiente y decisiones adoptadas a tiempo, es posible estabilizar la obra, sustituir al constructor y completar el proyecto.



Esta guía práctica ofrece el conocimiento necesario para afrontar ese proceso con método, previsión y seguridad.



Estar preparado permite decidir. Decidir a tiempo permite proteger. Y proteger la promoción es el primer paso para garantizar su continuidad, su entrega y su viabilidad final.