



Boletín Oficial

Voluntariedad
Designación
Rapidez
Reducción Costes
Carácter Vinculante
Ejecutabilidad

*Agrupación Técnica Profesional
- MECIMER -*

«Business Mediator-Mediador Civil y Mercantil»

Resolución de Conflictos
Proceso Extrajudicial
Alternativa Libre de Actuación
Comunicación, Equilibrio, Empatía
Dialogadas Soluciones
Acuerdo Voluntario entre las Partes

Edición Asamblea General 2018

Mayo/Junio 2018

Año 2 Número 8



Sumario

Actualidad Corporativa págs. 3-20

Asamblea General de la **Agrupación Técnica Profesional de Business Mediator-Mediador Civil y Mercantil-MECIMER** celebrada el día 31 de Mayo de 2018, en el Hotel Miguel Ángel de la ciudad de Madrid.

Actualidad págs. 21-26

- Desarrollo de la entrevista realizada al Sr. Presidente D. Francisco Sanfrancisco Gil por periodista de la Agencia EFE, desarrolladora de la Sección "Vivienda" de Pisos.com, perteneciente al Grupo Vocento, y con referencia titular: *Aspectos que el plan de vivienda "olvida" y que el sector inmobiliario reclama* págs.21-24
- ATP-Agrupación Técnica Profesional informa desde el Gabinete Jurídico: *Importante sentencia mediación familiar* pág.25
- ATP-Agrupación Técnica Profesional informa desde el Gabinete Socio-Laboral: *Los autónomos llegan al sistema RED* pág.26

Información General págs. 27-30

- Nuevo Reglamento General de Protección de Datos (RGPD 2018) págs.27-29
- Uno de cada cuatro conflictos laborales se resuelven a través de la mediación pág.30

Formación Continuada págs. 31-36

Repaso a la importancia de la comunicación en la mediación civil y mercantil (continuación) págs.31-35

Cuestionario Formativo.- Formulación de preguntas referentes al Área de Formación Continuada pág.36

Consultorio Formativo págs. 37-39

Sección dedicada a responder desde un punto de vista formativo y práctico, cuestiones variadas de actualidad, surgidas dudas y consultas planteadas en el ejercicio de la actividad de nuestros profesionales.

Respuestas correctoras correspondientes al Área de Formación Continuada pág.39

La Agrupación Técnica Profesional de Business Mediator-Mediadores Civiles y Mercantiles ha adoptado las medidas y niveles de seguridad de protección de los datos personales exigidos por la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal y sus reglamentos de desarrollo. Los datos personales proporcionados por usted son objeto de tratamiento automatizado y se incorporan a un fichero titularidad de la Agrupación Técnica Profesional de Business Mediator-Mediadores Civiles y Mercantiles, que es asimismo la entidad responsable del mismo, inscrito en el Registro General de la Agencia Española de Protección de Datos. Usted podrá ejercitar los derechos de acceso, rectificación, cancelación y en su caso, oposición, enviando una solicitud por escrito, acompañada de la fotocopia de su D.N.I., dirigida a la Calle Atocha, nº20-4º-Derecha, Código Postal 28012, de Madrid. Para el caso de que quiera realizarnos alguna consulta o sugerencia lo puede realizar en la siguiente dirección de correo electrónico: mecimer@atp-guiainmobiliaria.com

Ejemplar: Gratuito

Recepción: Periódico

Edición: MECIMER

Imprime: Gráficas Alhori

Ángeles Carrillo Baeza

D.L.: En trámite

E-mail: mecimer@atp-guiainmobiliaria.com



Boletín Oficial
DE LA
AGRUPACIÓN TÉCNICA PROFESIONAL
DE
BUSINESS MEDIATOR-MEDIADORES CIVILES Y MERCANTILES

Redacción y Administración

C/ Atocha nº 20-4º-Derecha

28012 MADRID

Tel. Corp.: 91 457 29 29



@atpcpes



@atpgroup_es



/in/atpcpes

Web: www.atp-mecimer.com

Actualidad Corporativa

LA AGRUPACIÓN TÉCNICA PROFESIONAL DE BUSINESS MEDIATOR-MEDIADORES CIVIL Y MERCANTIL -MECIMER- CELEBRA LA ASAMBLEA GENERAL

El pasado día 31 de Mayo de 2018, la *Agrupación Técnica Profesional de Business Mediator-Mediadores Civil y Mercantil-MECIMER* celebró su Asamblea General.

La reunión de los Sres. Consocios se efectuó en el prestigioso Hotel Miguel Ángel de la ciudad de Madrid, en el «Salón Florencia I». Evento formalizado según convocatoria Ordinaria // Extraordinaria efectuada para tal fecha por la Junta Directiva de MECIMER, en su Órgano de Presidencia, según queda regulado en los Estatutos Sociales del Colectivo, en sus artículos 18º y 19º.

El Acto Protocolario de la referida Asamblea, se llevó reglamentariamente a cabo a las diecinueve horas en primera convocatoria y a las veinte horas en segunda, a la que hubo que añadir un tiempo de cortesía para facilitar la asistencia de Sres. Consocios que pudieran desplazarse de poblaciones más distantes al lugar de celebración del evento, con todo ello, concluido el tiempo de cortesía concedido, la Asamblea quedó válidamente constituida.

El Acto de la Asamblea General fue convocado y dió comienzo con arreglo al siguiente:

ORDEN DEL DÍA

- 1.- Salutación//Aprobación Acta Anterior.
- 2.- Informe General del Órgano de Presidencia.
- 3.- Dación-Aprobación Cuentas 2017 y Presupuesto 2018.
- 4.- Entrega de Documentación e Informes.
- 5.- Nombramiento de Vocal de Junta Directiva a Dña. Patricia Oliva Martí en funciones de Vicesecretario.

Se inició el Acto de la Asamblea en el lugar, fecha y hora concertado en la pertinente convocatoria, en cumplimiento de los artículos 18 y 19 de los Estatutos Sociales de MECIMER, a la que han sido debidamente convocados los Sres. Asociados por la Junta Directiva en su Órgano de Presidencia, por el medio de comunicación de remisión de carta al domicilio de los mismos, obrante en los Registros de la Asociación.

Los Miembros de la Junta Directiva y Mesa Rectora de la Asamblea General de MECIMER, están formados por D. Francisco Sanfrancisco Gil - Presidente de MECIMER y Presidente del Consejo Rector de la Agrupación Técnica Profesional «ATP». Acompaña al Sr. Sanfrancisco Dña. Mercedes Navarro Tárrega, Vocal de la Junta Directiva de MECIMER, Responsable del área de RRHH y Miembro del Departamento de Admisión del Colectivo Profesional.

Composición Rectora-Consultora y Junta Directiva de la Agrupación Técnica Profesional de Business Mediator-Mediadores Civil y Mercantil-MECIMER





Miembros Directivos y Responsables de Áreas de la Agrupación «ATP» - «MECIMER».

Por parte de los Gabinetes Profesionales, son representados por D. Ferran González i Martínez.- Letrado Jefe del Área Jurídica de A.T.P., del Departamento Perito Judicial y demás competencias consultoras.

Actúa como **Presidente de la Asamblea General** D. Francisco Sanfrancisco Gil. A designación del Sr. Presidente de la Asamblea General, interviene como **Secretario de esta Asamblea** Dña. Mercedes Navarro Tárrega. Todo ello de conformidad con lo dispuesto en el Capítulo II de los Estatutos Sociales de la **Agrupación Técnica Profesional de Business Mediator-Mediadores Civil y Mercantil-MECIMER**.

Finalizada la presentación de los componentes de la Junta Directiva y Rectora, tomó la palabra el Sr. Sanfrancisco para iniciar el Acto dando la bienvenida a todos los presentes.

Sin más dilación y tras las consultas pertinentes con el resto de la Junta Rectora, se dirige a los asistentes indicando que, dada la singular afluencia al evento por parte de los Sres. Consocios, propone que la continuación de la Asamblea General, en su protocolo y acción, se desarrolle de manera conjunta al mismo tiempo que se degusta el ágape preparado para los asistentes. Tal y como se ha indicado anteriormente y por decisión respetuosa a la posible incorporación al Acto de mayor número de Sres. Consocios, la Junta de Gobierno agotó el tiempo conveniente a celebrar el evento en ambas convocatorias, dando a su vez y con el consentimiento de los asistentes una demora de cortesía entendida como un tiempo prolongado. Dada la unanimidad de conformidad y criterio a esta propuesta, se procede a seguir cumplimentando los Puntos del Orden del Día de esta forma tan cordial como reglamentada.

En primer lugar se procedió a llevar a cabo el Punto N° 1 del Orden del Día, aprobándose por unanimidad.

A continuación y en la condición de extraordinaria, se lleva a cabo el Punto Concerniente a: Nombramiento de Vocal de Junta Directiva a Dña. Patricia Oliva Martí en funciones de Vicesecretario.

A tal efecto el Sr. Presidente informa de que la razón de este nombramiento es debido a que la Secretaria de la Asociación, por causas personales derivadas de enfermedad cuyo tratamiento es de largo recorrido, se ve auxiliada por un Vicesecretario a efectos de mejorar la operatividad, contemplando el poder sustituir al Secretario en cualquier momento, ya sea por ausencia de éste o motivado por la razón que fuere. El Sr. Presidente informa de que por esta causa elevó en la reunión de la Junta Directiva de fecha 05-03-2018 esta propuesta, la cual fue aprobada por unanimidad, pasando esta designación a ser presentada en la Asamblea General de hoy para su reglamentaria aprobación. Terminada esta exposición se aprueba por unanimidad el Nombramiento de Vocal de Junta Directiva a Dña. Patricia Oliva Martí en funciones de Vicesecretario. De igual forma queda aprobado que el cargo electo tenga los mismos efectos de duración y demás que los atribuidos al resto de los componentes de la Junta Directiva.

Seguidamente se determina a cumplimentar el Punto N° 2 del Orden del Día. Con este objeto a continuación se procede a plasmar el «Informe General del Órgano de Presidencia» emitido para este Acto. Dicho «Informe» es realizado y presentado por **D. Francisco Sanfrancisco Gil**.

Desarrollo del Informe

En primer lugar quiero iniciar mi intervención, haciendo alusión a la información que se les facilitó mediante publicación colgada en la Página Web, al igual que insertada en el Boletín Oficial del Colectivo, por la que por estos medios se les comunicaba que en las fechas comprendidas entre el 31 de Mayo al 3 de Junio de 2018, ambos inclusive, es decir de jueves a domingo, tendría lugar **la celebración del Salón Inmobiliario de Madrid en su 20ª Edición SIMA-18**, y dado que SIMA -Salón Inmobiliario Internacional-, es el evento ferial de mayor magnitud y a su vez es un claro exponente de lo que acontece en el Sector Inmobiliario en España, es por lo que se comunicaba a todos los Sres/as. Consocios/as de nuestro Colectivo Profesional, cuya intención fuera la de asistir a este certamen, nos lo podían hacer saber con la finalidad de informarles del proceso de adquisición y/o proporcionarles en cualquier caso, como en años anteriores, cuantas entradas pudieran necesitar.

Concluido este preámbulo de interés de exposición ferial, abordamos el contenido del presente **Informe**, desarrollando un conjunto de cuestiones y cifras relativas a mercado que nos es concerniente.

Los datos mostrados por diferentes fuentes, fortalecen que los principales indicadores que abarcan la economía española, desprenden sintonía de ritmo alcista constante. **El mercado inmobiliario en su itinerario de 2017 se ha nutrido de momento dulce con resultados de cifras espectaculares. Arrojan los datos que el pasado año, se estuvo a puertas de llegar a venderse 500.000 viviendas, (objetivo pronosticado para el sector en 2017 y truncado por la denominada zancadilla de Cataluña al residencial). Las perspectivas son de claro dominio al alza para este año 2018, puesto que el crecimiento puede estar en torno al 18% y por encima de las 550.000 operaciones.** Claramente se vislumbra 2018 con una consolidación del sector inmobiliario, y lo que es más, un efecto saneado del mismo. El apetito inversor que crece con interés, el reflejo de mayor estabilidad laboral, unida a políticas bancarias de mayor concesión financiera, junto al perfil de comprar para arrendar, contribuye en su conjunto a una **«demanda solvente»** en la adquisición de inmuebles. Un columnista de Reuters Breakingviews, se ha atrevido a expresar en opinión que, después de 10 años del último colapso, las fusiones inmobiliarias y las salidas a bolsa en el sector alcanza nuevos volúmenes récord en España; añade que la fortaleza de la economía hace improbable otro pinchazo, pero un cambio abrupto en los tipos de interés podría afectar a lo que él denomina la gran fiesta inmobiliaria

de España. Es su opinión. Lo latente es que cerca de 20.000 millones de euros de transacciones inmobiliarias se contemplaron en 2017, lo que representa más del doble del volumen del año anterior.

El informe elaborado por el **Colegio de los Registradores de España**, muestra que 2017 se ha cerrado, **con unas inscripciones en viviendas de 464.233 operaciones**, la cifra más alta desde 2008, con un incremento anual del 15%. Sin embargo, al contrario que en años anteriores donde crecía la vivienda usada al tiempo que disminuía la nueva, el comportamiento mostrado en 2017 es de crecimientos sólidos en ambos tipos, puesto que la vivienda usada ha aumentado el 15,8% y la nueva ha experimentado un crecimiento del 11,3%. Todas las comunidades autónomas han presentado en 2017 aumentos en las compraventas de viviendas registradas con respecto a 2016, encabezando los mayores niveles de crecimiento, *Castilla-La Mancha (23,1%), Asturias (20,7%), Comunidad de Madrid (19,1%) y Comunitat Valenciana (17,8%)*. Las tasas de crecimiento alcanzaron los dos dígitos en trece comunidades autónomas. Continúa su informe matizando que **sigue también fuerte y al alza la demanda extranjera**, la cual adquirió algo más de 61.000 operaciones de viviendas durante 2017, lo que supone, sobre el total de las transacciones, hasta el 13,1%. Por nacionalidades de nuevo los británicos, con el 15,6%, los de mayor apetito comprador, seguidos de franceses 8,2%, alemanes 7,8%, suecos 7,1%, belgas 6,8%, italianos 5,2% y rumanos 5,1%.

Los registros facilitados por el **Instituto Nacional de Estadística -INE-**, a febrero de 2018, indican que durante el **año 2017 se transmitieron 1.787.776 fincas inscritas** en los registros de la propiedad, lo que supuso un 5,9% más que en 2016. En el caso de las compraventas de fincas registradas, el número de transmisiones fue de 933.104, con un aumento del 12,7% respecto a 2016.

Con respecto a las **compraventas de viviendas registradas, el INE informa que fueron un total de 464.423 en España**, una cifra que arroja **un alza del 14,6% interanual**. De las 464.423 compraventas de viviendas citadas, 418.915 (90,2%) responden a la vivienda libre y 45.508 (9,8%) a la protegida, lo que representa que el número de viviendas libres transmitidas por compraventa en 2017 aumentó un 15,1% respecto a 2016 y el de protegidas un 14,1%. Las viviendas nuevas transmitidas por compraventa en el año 2017 fueron

83.260 (17,9%) y las usadas 381.163 (82,1%). El número de operaciones sobre viviendas nuevas subió un 10,8%, mientras que el de usadas aumentó un 15,4% respecto a 2016.

Sigue el informe del INE, con los datos facilitados a febrero-2017, que atendiendo a las compraventas de viviendas, las Comunidades con mayor número de transmisiones por cada 100.000 habitantes² en 2017, fueron lideradas por la Comunitat Valenciana con 1.753, la Comunitat de les Illes Balears con 1.717, y la Comunidad de Madrid con 1.375. Continuando en este mismo tipo de estadística, las comunidades con mayor número de compraventas registradas por cada 100.000 habitantes² en Diciembre de 2017, la encabeza la Comunitat Valenciana con 127, seguida de les Illes Balears con 117, y Andalucía con 95.

Los indicadores para el 2018, apuntan que el comportamiento del mercado inmobiliario continúe en posición dulce, con clara tendencia de consolidación del sector. **En concreto el Informe del INE del 14-03-2018, remarca que la compraventa de vivienda arranca 2018, con aceleración de su crecimiento al 23,1% en tasa interanual.** Factores que se contemplan como claros exponentes son: El descenso del nivel de desempleo; políticas de mayor concesión de préstamos hipotecarios; demanda de inversión activa; el aumento de la promoción de obra nueva; el remarque de las buenas previsiones de crecimiento económico, etc. **«El Mercado Inmobiliario en definitiva se mantiene Fuerte».** Se cifran incrementos que pueden llegar a las 560.000 viviendas con ese 18% al alza

que se espera alcanzar en 2018 con respecto a 2017. **La demanda generada en la compra por extranjeros nuevamente copará gran protagonismo de inversión.**

Muestra la información facilitada por el INE en febrero-18 que, **el número de compraventas de viviendas creció en todas las Comunidades Autónomas en 2017.** La variación anual del número de compraventa de viviendas por Comunidades Autónomas en el año 2017 presenta el siguiente desglose: Es liderada por Castilla-La Mancha con un 24,7%, y le siguen Comunidad de Madrid 18,9%, Comunitat Valenciana 18,1%, Principado de Asturias 17,5%, Aragón 17,2%, Cantabria 16,8%, Illes Balears 15,2%, Catalunya 13,6%, Andalucía 12,6%, Región de Murcia 12,4%, La Rioja 12,1%, Castilla y León 11,5%, Canarias 10,7%, Comunidad Foral de Navarra 10,1%, Extremadura 10,0%, Galicia 8,7% y País Vasco 5,4%. El mayor número de compraventas de viviendas en 2017, reflejado por Comunidades Autónomas, se contabilizó en Andalucía con 89.337, seguida de Catalunya con 76.369, Comunidad de Madrid 70.203 y Comunitat Valenciana con 68.512. Con relación a las compraventas de fincas rústicas, éstas en 2017 aumentaron un 5,6%, y las fincas urbanas un 13,9%; dentro de estas últimas, **las compraventas de viviendas se incrementaron un 14,6%.**

Siguiendo con esta información, indicar que el INE ha publicado el 13-02-18 (en datos provisionales), la **«Estadística de Transmisiones de Derechos de la Propiedad del Año 2017».** En concreto seguidamente mostramos los relativos a las **transmisiones inscritas en los registros de la propiedad sobre fincas rústicas y urbanas:**

ETDP.1 Transmisiones inscritas en los registros de la propiedad efectuadas sobre fincas rústicas y urbanas

	Total	Fincas rústicas	Fincas urbanas		
			Viviendas	Solares	Otras urbanas
TOTAL	1.787.776	369.049	828.453	70.777	519.497
Andalucía	293.538	51.878	149.995	14.601	77.064
Aragón	74.310	29.650	24.794	1.999	17.867
Asturias, Principado de	39.767	12.142	15.523	714	11.388
Balears, Illes	56.387	10.662	25.708	3.000	17.017
Canarias	65.676	5.084	36.847	2.181	21.564
Cantabria	23.881	6.220	9.356	601	7.704
Castilla y León	139.701	66.757	37.564	5.323	30.057
Castilla - La Mancha	104.879	44.449	32.011	7.964	20.455
Cataluña	254.862	23.997	134.754	12.554	83.557
Comunitat Valenciana	234.712	37.370	119.697	5.837	71.808
Extremadura	41.245	16.345	15.167	2.483	7.250
Galicia	85.918	23.798	33.183	1.984	26.953
Madrid, Comunidad de	201.214	5.231	118.647	5.869	71.467
Murcia, Región de	51.904	10.652	24.503	2.268	14.481
Navarra, Comunidad Foral de	29.330	9.347	10.917	1.435	7.631
País Vasco	68.395	7.977	32.069	1.410	26.939
Rioja, La	19.321	7.430	6.105	487	5.299
Ceuta	1.292	11	785	14	482
Melilla	1.444	49	828	53	514

De nuevo, en el transcurso de 2017, la vivienda usada ha seguido liderando la demanda. Dato significativo respecto a otros ejercicios, es el que en 2017 las operaciones sobre viviendas nuevas subió un 10,8%, aún así, el de usadas aumentó un 15,4%. Todo apunta a que las compraventas de viviendas de segunda mano seguirán protagonizando las transacciones a lo largo de 2018. La vivienda usada sigue en ascenso y continúa convenciendo al comprador.

En esta sintonía de línea expositiva, se pone de manifiesto que la demanda de vivienda por extranjeros es firme impulsor en el mercado inmobiliario español. La compra por extranjeros sigue encadenando ejercicios con crecimientos. Tal como ya hemos referenciado con anterioridad y según los datos del **Colegio de Registradores de la Propiedad**, en 2017, se llevaron a cabo algo más de 61.000 operaciones, lo que supone hasta el 13,1% del total de las transacciones.

En datos publicados por la fuente Expansión el 26-01-2018, marca que según la consultora Knigh Frank, España se ha situado como segundo país europeo donde los inversores están dispuestos a invertir en el sector inmobiliario, con el 19,9% del total, figurando por detrás de Alemania que con una demanda del 28,5% del total, se sitúa en vanguardia. Tras España, están Reino Unido (11,9%), Países Bajos (9,9%), Francia (9,3%), los Países Nórdicos (7,9%) y Polonia (3,3%). Los expertos del sector confían en que la inversión inmobiliaria sea ascendente en Europa y España durante 2018. La situación política en Cataluña continúa siendo la principal incertidumbre para el mercado inmobiliario español, al igual que el resultado del Brexit lo es en el caso de Reino Unido. En línea continuada, Expansión publica el 12-04-2018, que según apuntes del informe global Investor Intentions 2018, Madrid figura como la segunda ciudad de Europa favorita para invertir en inmobiliario, por detrás de París.

Abarcando en diferente análisis la estadística del Precio de la Vivienda y como ya indicamos en las pasadas navidades, los datos son muy dispares según la fuente. El **Colegio de Registradores de España**, indica que el precio de la vivienda durante el año 2017 subió un 7,6%, prosiguiendo por la senda positiva. Con respecto a 2014 este nivel ha supuesto un aumento de casi el 20%, pero si se compara con los máximos alcanzados en 2007, se acumula un descenso del 21%.

Fomento, en su informe de febrero-18, presenta que el precio de la vivienda cierra 2017 con una subida del 3,1%. Continúa indicando que el precio medio de la vivienda libre se situó en 1.559€ m² a finales de 2017. Por comunidades autónomas, el precio de la vivienda libre subió

en trece, lideradas por Madrid (6,9%), Illes Balears (6,5%), Catalunya (5,3%), Navarra (4,1%) y Canarias (3,9%). Los descensos correspondieron a La Rioja (1,8%), Castilla y León (1%), Castilla La Mancha (0,8%) y Galicia (0,4%). Los precios por metro cuadrado más espoleados se observa que actualmente cuesta en Illes Balears 2.205€ m² de media, Madrid 2.355 m², Catalunya 1.893 m² y Canarias 1.428 m². Varias autonomías crecen por debajo de la media nacional, salvando dos regiones como Andalucía y Comunitat Valenciana que avanza a mejor ritmo. Puntualiza que en los municipios de más de 25.000 habitantes, los precios más elevados se dieron en Donostia-San Sebastián con 3.437,3€ m², Sant Cugat del Vallès 3.060,5€ m², Barcelona 3.053,6€ m², Santa Eulària des Riu 3.004,9€ m², Eivissa 2.939,0€ m², Madrid 2.861,5€ m², Getxo 2.858,6€ m² y Calvià 2.760,5€ m². Los precios más bajos se registraron en Elda 521,6€ m², Alcoi 577,8€ m², Ontinyent 586,6 m², Crevillent 599,4 m², Villarrobledo 601,1 m² y Puertollano 610,8€ m². En su informe, en cuanto a la **VPO**, señala que el precio medio del metro cuadrado de la vivienda protegida en España en el cuarto trimestre de 2017 alcanzó los 1.128,3€.

Según los datos publicados por el INE con fecha 08-03-2018, con referencia al Índice de Precios de Vivienda (**IPV**) marca en su balance anual, que la tasa de variación anual del Índice de Precios de Vivienda se sitúa en el 7,2% en el cuarto trimestre de 2017. Por tipo de vivienda, la tasa anual de los precios de vivienda nueva es del 7,4%, y en cuanto a la de segunda mano es del 7,2%. En líneas generales, la vivienda gana precio en todas las Comunidades Autónomas. Lideran la cabeza, la Comunidad de Madrid con el 11,9%, Catalunya 10,2%, les Illes Balears 9,8%, Ceuta 8,0% y Melilla 7,7%. El País Vasco se sitúa en el 7,1%, Canarias en el 6,0%. Le siguen Andalucía 4,5%, Cantabria 4,4%, Comunitat Valenciana 4,1%, La Rioja 3,6%, Aragón 3,1%, Galicia 2,9%, Principado de Asturias 2,4%, Castilla y León 2,3%, Comunidad Foral de Navarra 2,1%, Región de Murcia 1,9%, Castilla-La Mancha 0,4% y Extremadura 0,2%.

Siguen los apuntes del INE indicando que en el marco de 2017, el precio de la vivienda libre subió una media del 6,2% en 2017 respecto al año anterior, lo que representa su cuarto repunte anual, tras seis años de caídas. Por tipo de vivienda, el precio de segunda mano aumentó un 6,3% en 2017, y en el caso de las viviendas nuevas su precio se incrementó una media del 5,9%. De estos datos se desprende que el precio de la vivienda sigue su dinámica alcista.

Para 2018, los precios seguirán sintonía de ritmo de crecimiento. Las cifras de previsiones que se barajan en

cuanto al incremento del coste de la vivienda para el 2018, suelen variar en función de la fuente informativa, aunque prevén datos en cierto modo parejos: Así, Sociedad de Tasación señala un crecimiento del 5,5%, BBVA espera que suba un 5%, Servihabitat el 4,7%, Bankinter maneja una horquilla entre el 4% y el 5%, etc. Otras fuentes apuestan más alto, a tenor del sector de los promotores, apuntan una horquilla de crecimiento del 6% al 8%. Los porcentuales que tendrán un comportamiento más alcista serán mercados consolidados, grandes capitales y por supuesto los apartamentos y unifamiliares en buenas zonas de la costa. Según datos hechos públicos el 02-04-2018, las Comunidades Autónomas donde más sube el precio de la vivienda son: Catalunya 8,7%, Illes Balears 7,5% y Madrid 6,9%; en el lado opuesto donde menos crece son: Castilla y León 0,3%, Región de Murcia 0,3% y Castilla la Mancha 0,4%.

En atención referenciada a Suelo, según informe del **Ministerio de Fomento** de marzo-2018, las compraventas de suelo cerradas durante el año 2017, supusieron un importe total de 3.502 millones de€, marcando el máximo de los últimos siete años. El precio medio de suelo en España a la conclusión de 2017 se situaba en 153,0€ m²; si bien sobresale la disparidad de este importe por territorios y tipos de ciudades. Los más caros se situaron en: Barcelona 468,9€ m², Comunidad de Madrid 456,0€ m², la Comunitat Valenciana 425,5€ m² y las Illes Balears 386,2€ m². En el lado opuesto figuran Orense 33,9€ m², La Rioja 65,9€ m² y la Región de Murcia 86,0€ m².

En cuanto al comportamiento del mercado hipotecario, son aportados los siguientes datos:

Según muestra el informe del **Colegio de Registradores de España**, referente a las características del crédito inmobiliario, destaca que el endeudamiento hipotecario medio por vivienda en 2017, ha sido de 118.027€, dando lugar a un importante incremento del 5,7% sobre 2016. La contratación a tipo de interés fijo ha supuesto una de cada tres operaciones, alcanzando un peso del 36,6%, dejando al 63,4% restante para los variables, siendo en su práctica totalidad referenciados al Euríbor (62,5%). Para el conjunto del año 2017, el tipo de interés medio ha sido del 2,3%, siendo el resultado interanual más bajo de la serie histórica. La duración de los nuevos créditos hipotecarios sigue su progresivo ritmo creciente de los últimos trimestres, con un resultado de 23 años y 6 meses, lo que supone un 0,4% superior al del trimestre precedente. Al igual se informa que: la cuota hipotecaria mensual media en 2017 se situó en 543,94€, un 4,1% de incremento sobre 2016, y su porcentaje con respecto al coste salarial en el 28,7%.

Según datos difundidos por el **Instituto Nacional de Estadística-INE** el 28-02-2018, el número de hipotecas

sobre viviendas en el conjunto del año 2017 fue de 310.096, un 9,7% superior al de 2016. El importe medio de las hipotecas constituidas sobre viviendas subió un 6,3% en 2017, hasta los 116.709 €, mientras que el valor de las hipotecas constituidas sobre fincas urbanas alcanzó los 58.178,0 millones de €, que representa un 14,4% más que en el ejercicio anterior. En viviendas, el capital prestado se situó en 36.191,97 millones, con un incremento del 16,6%. Situándonos a Diciembre-2017, el tipo de interés medio aplicado a viviendas ha sido del 2,73%, lo que significa un 13,5% inferior a Diciembre-2016. Las hipotecas firmadas a interés variable supusieron el 62,5% del total, y en cuanto a las fijas fueron el 37,5% restante. El Euríbor continuó siendo el tipo de referencia más utilizado en hipotecas, y en febrero de 2018 bajó hasta situarse en -0,191%, un nuevo mínimo histórico que llegó tras el ligero repunte de enero, cuando finalizó en el -0,189%. Por Comunidades Autónomas, las que registraron mayor número de hipotecas constituidas sobre viviendas en 2017 fueron Andalucía (60.240), Comunidad de Madrid (56.644) y Catalunya (49.918). Las Comunidades donde se prestó más capital fueron, la de Madrid (9.287,1 millones), Catalunya (6.893,6 millones) y Andalucía (5.898,3 millones). El número de hipotecas sobre viviendas aumentó en todas las Comunidades Autónomas en el año 2017. Las Comunidades con mayores tasas de variación anuales del número de hipotecas sobre viviendas fueron La Rioja (18,4%), Comunidad de Madrid (16,6%), Principado de Asturias (12,4%) y Comunitat Valenciana (12,0%). Por su parte Aragón (0,5%), Comunidad Foral de Navarra (0,7%), Extremadura (2,0%) y Canarias (2,4%) presentaron los menores aumentos. Los últimos datos facilitados por el INE a 22-03-2018, dan a conocer que la firma de hipotecas sobre vivienda en el mes de enero-2018, creció un 9,2% en tasa interanual; el importe medio fue de 121.954€; el tipo de interés medio el 2,68% y el plazo medio de 24 años.

Importante informar que cuando entre en vigor la «Nueva Ley Hipotecaria», las inmobiliarias podrán ofrecer préstamos para la adquisición de viviendas «en cualquier País de la Unión Europea». Esta Ley está previsto que entre en vigor en el primer semestre de 2018.

En el área internacional hacemos referencia a las exposiciones europeas, sobre todo la de Cannes (Francia) «Mipim-2018» (donde se celebra la feria inmobiliaria más importante de Europa). Este certamen se ha llevado a cabo en las fechas comprendidas del 13 al 16-03-2018, donde según datos aportados por los organizadores, la feria ha contado con 5.000 inversores y un montante de 24.000 visitantes profesionales. Es -Mipim-, el definidor principal del mercado inmobiliario del mundo, en el que se dan cita los actores más influyentes de los diferentes sectores inmobiliarios

internacionales (oficinas, viviendas, venta al por menor, instalaciones sanitarias, deportivas, logísticas e industriales), ofreciendo un acceso inmejorable a los mayores proyectos urbanísticos del mundo y a los recursos financieros. Por tanto es un escaparate internacional en el que regiones de todo el mundo exhiben su atractivo para atraer inversión extranjera. El inmobiliario español ha vuelto a estar presente en Mipim-18 con stands, además de importantes empresas españolas y profesionales.

En esta edición de Mipim-2018, se ha puesto de manifiesto la solidez y buenas expectativas que ofrece España como economía y como país para los inversores internacionales. La *Spanish Conference* se ha centrado en la inversión y nuevos desarrollos en las grandes ciudades españolas y las oportunidades y retos que estas ofrecen. España es un país de referencia para los inversores internacionales. Además del binomio Madrid-Barcelona, al que emerge con fuerza el escaparate de Valencia y las capitales de los archipiélagos, ciudades como Málaga y Bilbao suscitan gran interés de los inversores, del mismo modo que capitales como Alicante, Sevilla, A Coruña o Zaragoza, están en ola de crecimiento de foco inversor. Mallorca e Ibiza siguen como yantares apetitosos de los mercados inmobiliarios más prestigiosos del mundo. El litoral español se convierte en pantalla de primera plana ante la comunidad internacional inversora. De igual modo escenifican notable presencia las zonas de carácter residencial en diversos puntos territoriales de España.

Abarcando el mercado residencial de lujo se desprende que está supervivo con un amplio origen de procedencias. Como ya hemos hecho constar en este informe, según la mayor consultora inmobiliaria privada del mundo, Knight Frank, España es el segundo país de Europa favorito para invertir en el sector inmobiliario, y por tanto «es puerta abierta a la vivienda de lujo». Por otra parte, de manera efectiva se palpa, que cada vez son más las exigencias que se demandan al potencial cliente del sector prime. Con la *Ley de Prevención de Capitales*, el filtrado al interesado es mayúsculo, puesto que «para el profesional intermediario, va su responsabilidad penal en juego». Ya no solo la acreditación de solvencia basta, sino la imperiosa necesidad de análisis de la procedencia legítima de los fondos, puesto que las cifras que se barajan en este tipo de inmuebles prime son verdaderamente millonarias. Otro perfil de valoración es si el cliente viene recomendado, lo que denota muestra de garantía de la posible transacción.

Según informes a los que hemos tenido acceso, en las grandes capitales, en la vivienda de lujo, la rehabilitación de los inmuebles es clave en este sector; por ejemplo, la falta de suelo en capitales como Madrid y Barcelona, hace que para cubrir la poderosa demanda de la vivienda de lujo,

pase de en lugar de vivienda de obra nueva, a otros caminos como la rehabilitación. Las *«ventas prime»* brillan con fuerza; Madrid, Barcelona y Valencia, siguen incrementando sus niveles notablemente. Así mismo, se prevé que 2018 será un año decisivo para las promociones de este sector en las costas, tales como Illes Balears, Costa Brava, Litoral Mediterráneo en su extensión, Canarias, etc. El perfil del comprador de viviendas de lujo en España representa: de compradores nacionales el 34% y los internacionales el 66%, estos últimos liderados por británicos, norteamericanos y franceses; importante relevancia cobran los compradores de Escandinavia, donde éstos ven convertir en la Costa del Sol, (Marbella, alrededores, Estepona o Mijas), un imán para su inversión. En general en los compradores pondera la motivación de sus compras, en la adquisición de viviendas como segunda residencia y un alto porcentaje con fines de inversión.

Muestran fuentes que las ventas de *«inmuebles de máxima categoría»*, (*casa de lujo se considera superior a 1 millón de €*), aunque se tiende a focalizar en el binomio Madrid y Barcelona, ocupan escenario de gran importancia ciudades como Marbella, Ibiza y Valencia. En el ejercicio de 2017 Valencia y Sitges encabezan la subida de viviendas de lujo en España con incrementos que duplican 2016. La oferta de sol y playa del litoral mediterráneo, al que se añade la visible recuperación económica, atrajo al inversor potentado, que compró más vivienda en 2017 y a un precio más caro. El mercado residencial de lujo creció un 28% en la Costa del Sol, sobre todo Marbella. Las ventas en Ibiza junto al resto de las Illes Balears se incrementaron un 10% en el pasado ejercicio. Mallorca, está considerada un destino líder para extranjeros para invertir en segunda vivienda. Valencia ciudad tiene voraz apetito de demanda de este tipo de inmueble. Otro foco que se perfila de crecimiento en el mercado residencial de lujo es Girona y su provincia, por ende la Costa Brava si se estabiliza la situación de Cataluña. En cuanto al comportamiento del *«precio de las viviendas prime»*, significar que el precio medio de la vivienda de lujo en España, aumentó un 6% en tasa interanual al cierre de 2017 hasta una media de 6.600€ m². En grandes ciudades como Madrid, Barcelona, Sevilla, Valencia o Alicante, así como en regiones de gran afluencia tales como la Costa del Sol andaluza, el Litoral Valenciano, La Costa Brava catalana, Illes Balears y Canarias, el aumento estuvo por encima del 12% interanual, con unas cifras superiores a los 10.000€ m². **En definitiva nos atrevemos a decir que las viviendas de lujo son apuestas de ensueño de máximo nivel a alcanzar por unos privilegiados.**

La fuente «Demographia Internacional» nos muestra que el ranking mundial de las ciudades con la vivienda más cara del mundo lo sigue liderando Hong Kong, seguida de Sydney, Vancouver y Auckland. De las ciudades del mundo con el

coste de vida más alto, ocupa la cabeza Singapur, seguida de Zurich, París y Hong Kong; (Madrid ocupa el puesto 34). Por otra parte, ahora mismo, las ciudades con menor coste de vida son Damasco y Caracas, seguidas de otras como Karachi y Bangladesh. Aplicados en Europa, Madrid se sitúa en el puesto 8 y Barcelona con el 10 de las ciudades europeas más caras para vivir.

Centrándonos en el «mercado de Alquiler de Viviendas», y según apuntábamos en el escrito de las pasadas navidades, éste continúa ganando puntos como inversión. Su rendimiento medio anual ha aumentado en 2017 situándose en el 7,3%. Es el local comercial el que sigue a la cabeza de rentabilidad de inversión en alquiler con un 8,4%; las oficinas ofrecen un rendimiento del 7,5% y los garajes están algo más estabilizados rentando entorno al 4,6%. La demanda de alquileres sigue copando enteros, con nuevos récord en los últimos años en España. Los inversores en viviendas para alquilarlas aumentarán, amén de compra para uso propio. La baja rentabilidad de las inversiones alternativas (deuda pública, bolsa, depósitos bancarios, etc.), hace más atractiva para los inversores las rentas de las viviendas. *El mercado del alquiler encuentra inquilino en pocos días.*

Difusiones de órgano estadístico a Enero-2018, señalan que los precios de los arrendamientos en España han subido de manera generalizada, con un incremento medio del 18,4% interanual a cierre de 2017. El precio medio en España se sitúa en unos 9,7€ mensuales por m². Por capitales de provincia Madrid y Barcelona han sido siempre el referente del mercado de alquiler, de hecho, siguen siendo las dos ciudades más caras para alquilar, pero en 2017 no han encabezado los incrementos, cediendo el protagonismo a Santa Cruz de Tenerife (22,7%), Las Palmas de Gran Canaria (22,5%), Valencia (21,32%) o Girona (20,5%) entre otras. Por encima del 15% están Tarragona (17,6%), Granada (16,8%), Palma (16,2%), Málaga (15,4%) o Sevilla (15,2%). Las menores subidas se han dado en Cuenca (1%), Logroño (2,5%) y Soria (2,7%). En Cáceres los precios se han reducido un 1%. En todas las capitales españolas los precios son superiores a los de hace un año, con las excepciones de Cáceres y Barcelona, esta última con un decremento del 4,6%, (cada cual que saque sus conclusiones). A pesar de la caída, Barcelona sigue siendo la capital española con los alquileres más caros 17,5€ m²/mes, seguida de Madrid 15,5€ m², Donostia-San Sebastián 14,1€ m² y Palma de Mallorca 12,2€ m². En la parte opuesta de la tabla encontramos Cáceres, la capital más económica, con un precio de 4,5€ m² y Zamora y Lugo con el 4,6€ m² mensuales. Las mayores subidas por Comunidades Autónomas se registraron en Catalunya 10,3%, seguida de Comunitat Valenciana 9,6%, Canarias 8, 5% y Madrid 6,3%.

El Consejo de Ministros de 09-03-2018, aprobó el «Plan Estatal de Vivienda 2018-2021», cuya principal medida es una subvención de hasta 390€ a los menores de 35 años que vivan en régimen de alquiler y cobren menos de 19.000€ al año. Otra gran medida del plan es un cheque vivienda por valor de 10.800€ a los jóvenes que compren su vivienda habitual en una localidad de menos de 5.000 habitantes. Las ayudas al alquiler para mayores de 65 años se fijan en hasta el 50% de la renta mensual. También se subvencionará a los promotores que construyan o rehabiliten casas adaptadas a las personas de más de 65 años. Obviamente en cada uno de los casos cumpliendo los requisitos que se demanden para ello.

La actividad y la incidencia de los «Arrendamientos de carácter Vacacional y Turísticos», sigue acaparando cuota de mercado a pasos agigantados, de tal forma que se ha convertido en uno de los principales destinos de alojamiento extra-hoteler, que elige el turismo en cualquier temporada del año.

Según el IV Barómetro del Alquiler Vacacional presentado por la plataforma on line de alquiler vacacional HomeAway, en 2017, el 32,5% de los usuarios utilizaron la vivienda vacacional. Son las familias los principales interesados de las viviendas turísticas representando el 51%, seguido de las parejas con el 28% y por los grupos de amigos con el 19%. Precisa este análisis, que las viviendas turísticas han sido utilizadas en más de 22 millones de viajes en los dos últimos años, siendo cada año la tendencia de viajar más veces reduciendo la estancia media. El canal privilegiado para la búsqueda de este tipo de alojamiento es Internet, matizando el aumento del uso de webs especializadas en alojamientos turísticos, lo que obliga a constatar la veracidad de lo publicado por las consecuencias negativas que se puedan derivar.

Las Comunidades Autónomas más utilizadas como destino por los residentes en España son: Andalucía, Comunitat Valenciana, Islas Canarias, Catalunya, Madrid e Illes Balears; no olvidemos su preferencia por el Turismo de Sol y Playa, aunque se van acentuando otros tipos de elección. Con referencia a los extranjeros, España, es destino preferido en alquiler vacacional, liderando Reino Unido la demanda, seguido de Alemania, Francia, Italia, Países Bajos, Escandinavos, Grecia, Croacia, etc. Las Comunidades Autónomas que más incrementan solicitudes son Catalunya, Illes Balears, Andalucía, Comunitat Valenciana e Islas Canarias. En términos globales y según datos hechos públicos el 02-04-2018, las Comunidades Autónomas que figuran a la cabeza de la demanda de alquileres turísticos son: Islas Canarias, Andalucía y Comunitat Valenciana.

La normativa que le es aplicable a los Arrendamientos de carácter Vacacional y Turístico, es

de competencia de cada una de las Comunidades Autónomas. Ha habido sanciones por incumplir las normas de registro de las viviendas turísticas y/o prácticas consideradas no adecuadas en las mismas.

Por otro lado significar que el Consejo de Ministros aprobó el 29-12-2017, una normativa por la que se obligará, a partir del próximo mes de julio, a las plataformas de alquiler de viviendas tipo Airbnb, HomeAway, Wimdu o Niumba, a enviar a la Agencia Tributaria la información relativa a los propietarios y los clientes, con el objetivo de reforzar la vigilancia sobre el alquiler vacacional por parte del Ministerio de Hacienda. La declaración será obligatoria para personas y entidades, y la misma tendrá que contemplar la identificación del titular de la vivienda, la del titular del derecho (si es distinta de la anterior) y la de las personas o entidades cesionarias, así como número de días de disfrute de la vivienda con fines turísticos e importe recibido.

Extensa y variada ha sido la continua información que hemos ido facilitando acerca del alquiler vacacional y turístico en múltiple contenido por nuestros diversos medios de comunicación, y en concreto en ponencias presenciales organizadas a este efecto, donde se ha puesto de manifiesto la complejidad de este sector.

Por todo lo anteriormente expuesto, sigue objeto de nuestra propuesta a la Administración, la direccionada a que este cometido «sea gestionado por verdaderos profesionales para evitar sorpresas y oscuridad», en aras de proteger a consumidores/usuarios y propietarios, dado que «el Sector Turístico es fuente primordial para la economía», y en lo que nos es de acción directa conlleva un cúmulo de responsabilidades que deben estar cubiertas y garantizadas profesionalmente, y como es obvio, con el derecho que le asiste a ser remunerado por los servicios prestados por el recto proceder del profesional.

El Sector Inmobiliario es uno de los pilares de la Economía Nacional, estando asimismo con fuerte nexo relacionado con el Sector Turístico. Tanto el turista nacional como extranjero, es cada vez más asiduo a los diferentes puntos geográficos de nuestro País, repitiendo en su mayoría como arrendatarios vacacionales, a lo que le sigue un verdadero interés de compra de vivienda, bien para establecer su vivienda habitual definitivamente, presente o futura, como muy principalmente también para poder disfrutarla como segunda residencia. El turista extranjero tiene su punto de mira en España y ello revierte en negocio inmobiliario y correlativo.

Cada vez más, en las diferentes demarcaciones geográficas españolas, se regulan normas en el marco inmobiliario, dado que las competencias en esta materia las tienen atribuidas las comunidades autónomas. Pues bien,

desde su inicio en el «Territori de Catalunya» con la promulgación del Decreto 12/2010, de 2 de febrero, al que siguió el «País Vasco» mediante Decreto 43/2012, el Gobierno de la **Comunidad de Madrid**, ha promulgado su normativa mediante el **Decreto 8/2018, de 13 de febrero**, del Consejo de Gobierno, por el que se crea el Registro de Agentes Inmobiliarios de la Comunidad de Madrid, (publicado en el BOCM el 16-02-2018), y se regulan los requisitos para la inscripción del Agente Inmobiliario, definiendo, entre otras, las exigencias requeridas de Titulación y Garantías de Cobertura y Solvencia, que habrán de cumplir aquellos inscritos que intervengan en el mercado inmobiliario. Este Decreto que cobra efecto a los tres meses de su publicación en el BOCM, ha entrado en vigor en el presente mes de mayo-2018.

Desde que el «Govern de les Illes Balears», anunció el Proyecto de su Ley de Vivienda dado a conocer el 04-08-2017, **el cual se prevé cobre rango de Ley de forma inminente**, (se esperaba fuera para febrero-18), las expectativas de los profesionales del sector, siguen a la espera de la puesta en marcha de lo que hizo público el Govern Balear en su borrador de fecha 23-11-2016. Entre otros muchos puntos se ponía de relieve, en la disposición adicional tercera, la definición de **la figura de un agente inmobiliario habilitado legalmente para poder ejercer la profesión de la intermediación inmobiliaria en las Illes Balears**. Así mismo reglamentariamente fijar los requisitos para ejercer la actividad del agente inmobiliario, al igual que las obligaciones que deberá cumplir en el desarrollo de la profesión inmobiliaria. De forma paralela, reglado oficialmente por el Govern Balear, constituir un **«Registro Administrativo Público»** que tendrá por objeto **«la inscripción de los agentes inmobiliarios y/o agencias»**. **«Lo predicho referente a la Ley de Vivienda de les Illes Balears, comunicar que ésta ha sido aprobada con fecha 30-05-2018»**.

Cabe recordar que la Junta de Gobierno, mantuvo escritos y conversaciones de carácter presencial de este mismo referente con altos cargos de la Generalitat Valenciana, y hasta la fecha no ha habido un Pronunciamiento Oficial específico sobre esta importantísima cuestión, la cual es de carácter vital, tanto de actuación para los profesionales inmobiliarios como para la transparencia y seguridad de los usuarios. Nuestra pregunta es: **«¿A qué está esperando el Gobierno de la Generalitat Valenciana?»**.

Las directrices de gestión en la «Comunidad de Andalucía», cuya iniciativa unilateral era postular, por unos, un código de buenas prácticas, pudiera ser que **«la Junta de Andalucía no esté por la labor de dar su reconocimiento oficial»**, dado que en nuestra opinión (y probablemente también del organismo público), aparenta que unos cuantos pretenden crear un coto

*cerrado de intereses particulares, con esa denominación de «Código Andaluz de Calidad Inmobiliaria». Hay que hacérselo mirar. «**No hay nada más sagrado profesionalmente que ejercer una actividad con legalidad, legitimidad, honorabilidad y acatando con rigor un Código Deontológico y demás normas de obligado cumplimiento**». «**Así actuamos los ADPI**».*

Precisamente a colación de lo predicho, ***La Junta de Andalucía*** perfila modificación de las normas en que se *regirá la gestión y la intermediación inmobiliaria*, estableciendo un control administrativo *obligando a la inscripción en un Registro Público a los actuantes del sector*, por lo que se *podría sancionar* a los que se dediquen a la actividad inmobiliaria sin constar inscritos, con hasta con **9.000 €** en las infracciones graves. *El Boletín Oficial de la Junta de Andalucía nº 87 de 08-05-2018*, alude a la creación del citado registro de agentes/agencias inmobiliarios, donde será de carácter obligatorio estar inscritos para poder ejercer esta profesión en Andalucía. Será necesario cumplir, entre otros *los siguientes requisitos: **Capacitación Profesional de Titulación y Formación, Establecimiento abierto o dirección física, Póliza de Responsabilidad Civil, Constitución de Garantía por las cantidades que se reciban en el ejercicio de la actividad y Carecer de antecedentes penales.***

En idéntica posición se ha pronunciado la *Comunidad Foral de Navarra*, dado que el pasado **14-05-2018**, *en rueda de prensa, presentó publicando el Proyecto de Decreto Foral que regulará el Registro de Agentes Inmobiliarios.* En similar sintonía a los anteriores, *los requisitos que la CFN exigirá para la Inscripción en el Registro de Agentes Inmobiliarios serán: **Capacitación Profesional de Titulación y Formación, Ubicación con dirección física, Solvencia con existencia de Garantía Profesional y Póliza de Seguro de Responsabilidad Civil, y procedimiento de buen hacer profesional.***

Seguimos pensando que, paulatinamente, este tipo de normativas de ejercicio de actuación legal, irán perfilándose por analogía por el territorio español. Si a ello le añadimos los rangos de Ley de Impuesto sobre Estancias Turísticas, la llamada Ecotasa, y que ya está presente en determinadas Comunidades Autónomas, las cuales van directamente ligadas a la presencia de nuestra profesión, que duda cabe que gradualmente se perfilan condiciones de exigencia que albergan el ejercicio de la actividad a lo largo de todo el Estado.

Como indicábamos en el informe de las pasadas navidades, a través de informaciones que fuimos recibiendo, una vez más ha estado presente la ridiculez de alguno de esa organización llamada Api, con comportamientos payasos montando artilugios para

molestar a nuestros legítimos consocios; alguno de ellos les ha recriminado su actitud de bajeza de *«**objetivo captacuotas**»*. Recordemos el histórico de estos individuos, en el que solo ha imperado *«**ampararse en una toga imaginaria**»*, para interponer querellas criminales contra los profesionales que no comulgábamos con ellos. Esta misma gente que amenazaba con que: *quién no estuviera en su colegio iría a la cárcel*, (de hecho villano lo intentaron), fueron fulminados por la razón y por la ley. Un polémico Colegio de Apis que nunca tuvo ninguna razón de ser, y ahora, después de árduo tratar de crucificarnos por doquier durante más de 25 años, *su iluminado brilla en copiarnos y transformarse en colectivo de paralelismo de nuestro Colectivo Profesional.* Lo reitero, *«que ninguno de nosotros se confíe con este tipo de gente porque no se sabe de lo que son capaces de embaucar»*. Alguien que en su histórico apesta esa forma de proceder, *para mí no es de fiar. «Alerta pues»*.

El colmo denigrante de las vergonzosas malas actuaciones en nuestro sector, las protagonizan ciertos noveles piratas que con granuja denominación propia anuncian *«la alternativa a las agencias inmobiliarias»*, y que entre otros descaros indecentes quieren mostrar, a un público frágil, el comercializar a cambio de cuota fija. Pues como leí en un artículo: *A la Mala Yerba hay que Cortarla Desde que Aparece.* Esperemos que las normativas de regulación del sector inmobiliario se encarguen de pulverizarlos desde la raíz. Apoyaremos cada uno de nosotros como granitos de arena para, junto con la Administración, *fulminarlos.*

El Año 2018 augura muy buenas noticias para el Sector Inmobiliario, consolidando la senda de crecimiento asistida en 2017. Con el global expuesto, de máximo calado es tener vigia constante de que, tanto los demandantes del mercado nacional como internacional, amén del motivo dado al que destinen sus operaciones// inversiones, son *inversores, compradores y usuarios de máxima exigencia en que el profesional que intervenga cumpla con todos los requisitos legales y que sea avalado en su intervención* de que, éste, goce con el respaldo colegiado del Colectivo al que pertenece, circunstancia que cumplen en su plenitud nuestros Profesionales Titulados *ADPI-Asesores de la Propiedad Inmobiliaria//Agentes Inmobiliarios.* De igual forma todos estos datos son de privilegiada posición para la actuación de nuestros Titulados Profesionales Diplomados: *TECPEVAL-Peritos Tasadores Judiciales de Bienes Inmuebles; INTERFICO-Interventores de Fincas y Comunidades; MEDFIN-Mediadores Financieros; INGESA-Interventores de Gestión Administrativa; MECIMER-Mediadores Civil y Mercantil; GESTUR-Gestores de Actividades Turísticas. El Sector Turístico, un año más, vivirá récord, y gozará de brillante nexa aferrado al Sector Inmobiliario.*

Seamos bien conscientes y no olvidar que tanto el consumidor como el inversor (*nacional y/o internacional*), son plenos conocedores de los cambios en rápida expansión con que cuenta el sector inmobiliario, al igual que de los posibles problemas y responsabilidades que puede conllevar en cuanto a la mala praxis se refiere, así como los requisitos de las exigencias de actuación. Obviamente sin olvidar jamás, lo dispuesto en el art. 3 de la Ley 10/2003, de 20 de mayo, en lo referido a: «sin perjuicio de los requisitos que, por razones de protección a los consumidores, establezca la normativa reguladora de esta actividad».

Como ya les hemos ido informando puntualmente, es de relevancia significar la vigencia de los «diferentes acuerdos» que desde nuestra entidad y Colectivo Profesional, han sido gradualmente suscritos con distintas entidades, con especial referencia de las siguientes: Actualización de las concreciones en nuestro «Seguro de Responsabilidad Civil Colectivo» y de los perfiles de nuestros Profesionales Titulados. En línea paralela se está negociando formalizar, «de carácter individual», «concretos Seguros de R.C.», al igual que de «Garantía de Caución», para aquellos profesionales que se les exija por «inscripción de Registro Público», al objeto de que cada uno de nuestros profesionales debidamente habilitados decida su propia conveniencia o necesidad. Colaboración con el Banco de Sabadell(*), Red de Colaboradores de Solvia, La Sareb, Agencia Estatal de Administración Tributaria, Consejería de Economía y Hacienda de la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia, Departamento de Hacienda y Finanzas de la Diputación Foral de Bizkaia, Articulados 340 y 341 de LEC y RDL 1/2010, y otros diferentes acuerdos y aplicaciones de actuación en las que, oficialmente, no se ha precisado el requerimiento, en sentido exclusivo, de convenio en tipo determinado. (*) En este concreto relativo al Convenio con Banco Sabadell, quedó afianzado en la reunión de 20-03-2017, con el compromiso entre Banco Sabadell y nuestro Colectivo Profesional; fruto de ello fue la oferta ampliada de «Expansión Negocios Plus PRO», pensado muy concisamente para nuestras empresas, despachos profesionales, autónomos, comercios, etc., con múltiples ventajas y financiaciones a nuestra medida si se precisan. A su vez desde el 29-01-2018, en la «Nueva Línea Expansión», Banco Sabadell informa que se podrá disponer de un dinero-extra para realización de proyectos personales, sin comisiones ni gastos de formalización. Recordamos que se sumó la atención personalizada para nuestros Consocios, de un Jefe Directivo de Banco Sabadell experto en el área de colectivos profesionales.

Abarcando de forma directa la actividad de Actuación Pericial Judicial, hacemos hincapié en que, por resolución que fue emitida por Justicia, somos legales profesionales tasadores para la suscripción de

Préstamo Hipotecario entre Particulares, dado que este tipo de tasaciones, no necesariamente debe ser realizada por entidades homologadas (bancos, etc.), sino «pueden ser realizadas por entidades o personas físicas que tengan entre sus funciones profesionales la de tasar».

Según información a la que hemos tendido acceso, (fuente AEV), «las tasaciones llevadas a cabo durante el ejercicio de 2017 han experimentado un crecimiento del 18%». Con referencia a las «tasaciones con fines hipotecarios, su incremento es del 21% en número y del 17% en importe tasado, en datos interanuales».

Con el informe elaborado por la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), en el cual se remarca que las Listas de Peritos Judiciales se regulan en la Ley de Enjuiciamiento Civil (LEC), no otorgando esta función en exclusiva a pretendidos Colegios Profesionales, de tal forma que el acceso a las Listas están abiertas a los Técnicos Competentes, (como nuestros TECPEVAL), y por tanto que no se restrinja la competencia exigiendo requisitos de formación y de experiencia que no sean propias de la pericial a elevar, sino la formación y capacitación que son establecidas legalmente y no adicionales, dado que por este motivo se introducirían restricciones injustificadas al ejercicio de la actividad de peritaje judicial, «solo cabe acatar la única realidad existente en el ejercicio de esta profesión, en cumplimiento a lo establecido por el Consejo General del Poder Judicial con fecha 28-10-2010». En este sentido cada año, en debido tiempo y forma, reglamentariamente «se aportan los Listados» de nuestros Titulados Profesionales Diplomados Peritos Tecpeval, para la designación de perito judicial, tal como viene recogido en los arts. 340 y 341 de la Ley de Enjuiciamiento Civil, siendo el propio estamento judicial el único que está facultado para la primera designación, la cual se efectúa por sorteo en presencia del Secretario Judicial y a partir de ella por orden correlativo. Como ya hemos indicado en ocasiones anteriores, reiteramos que lo primero que debe de hacer un perito tras haber sido designado por el ente judicial, es, una vez aceptada la designación, solicitar provisión de fondos, por importe de tanto y cuanto el perito lo considere conveniente, evaluando siempre la complejidad de la pericial y valorando algo tan importante como los tiempos y desplazamientos que debiera emplear si fuere requerido a Vista/s.

En trazo paralelo a lo expuesto, son facilitados listados de Peritos a los Registros Mercantiles, a los efectos propios de designación para las valoraciones que desde estos organismos son requeridos en aplicación procedente, en cumplimiento del Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio.

Importante resaltar que desde el Departamento de Arquitectura y Profesorado del área de Tasaciones/Valoraciones, se está llevando a cabo la confección de unas plantillas de acción operativa, cuya finalidad conlleve una puesta al día actualizada de presentación, plasmación y ejecución de formularios y formatos de las Tasaciones y Valoraciones, para elevar los dictámenes periciales de una forma clarificada, definitoria y transparente, que permita agilidad y operatividad en nuestro cometido pericial. También tiene por objeto sustituir, o en su caso ampliar, el contenido del programa de valoraciones, el cual dicho sea de paso ya entraña largo recorrido. Igualmente se pretende que las tablas incluidas, tanto en la comparación de mercado como en los métodos de coste, estén lo más automatizadas que sea posible; así mismo que haya interrelación entre ellas. Con estas nuevas modalidades de plantillas para los diferentes tipos de inmuebles, la ventaja que se obtiene, amén de su actualización, es que podrá ser adaptado a cualquier sistema operativo informático, desde los más antiguos a los de más reciente adquisición, ya que los mismos serán desarrollados y presentados en programa Word.

Tal como ya dimos cumplida información, tomamos parte en la reunión de Presidentes y Representantes de Asociaciones de Peritos que se llevó a cabo el 14-09-2017 en Madrid. Con lo genérico de lo tratado en la misma: Federación Estatal; Acceso a Lexnet; Listado homologado de designaciones; Creación de lista de Profesionales por Especialidades, etc., se apostó para nuevas reuniones. A tal fin se anunció para el 06-04-2018, siendo posteriormente anulada y emplazada de nuevo para el día 19-04-2018. Se llevó a cabo la referida reunión con nuestra asistencia el citado 19-04-2018, y una vez más, se hizo reiterativo las propuestas de buenas intenciones antes especificadas, y en las cuales se encaminaba aunar criterios para perseguir los fines descritos.

Conviene recordar que en el amplio círculo del Titulado Tecpeval, como Técnico Especialista en Tasaciones y Valoraciones, está facultado para todo tipo de Peritaciones, bien sean ofrecidas y demandadas por sí mismo, al igual que en funciones de colaboración con Letrados, Procuradores y demás Bufetes Profesionales; también en Herencias, Notarías y Registradores. Del mismo modo en actuaciones para Hacienda, Seguridad Social y demás entidades de la Administración Pública y Privada, al igual que del ámbito financiero, empresarial, de seguros y encargos propios de terceros, o a título de solicitud personal y/o particular privado. Por tanto en la esfera descrita del crecimiento económico y del sector inmobiliario en particular, al Profesional Titulado Tecpeval se le refleja «una amplia variedad de opciones donde puede ofrecer sus servicios en el desarrollo del ejercicio pericial».

El desarrollo de la actividad profesional relativa a las Administraciones de Fincas y Comunidades, en ámbito rústico, urbano y específico de las urbanizaciones, viene siendo una de las funciones en las que ocupan prolongada dimensión nuestros Titulados INTERFICO-Interventores de Fincas y Comunidades, habida cuenta su constatada alta preparación y cualificación profesional, con la garantía y aval acreditada por ser Miembro inscrito oficialmente en el Colectivo Profesional con rango titulado del cargo de Secretario-Administrador, cumpliendo con lo reglamentado en el art. 13.6 de la LPH y perfectamente refrendado por Sentencia del Tribunal Supremo.

Como indicábamos en el informe de las pasadas navidades, es capital reincidir en el consabido «legítimo derecho de nuestra actividad en las administraciones de fincas y demás», puesto que unos descerebrados, una vez más, han asomado la picota de comportamiento ridículo en 2017, protagonizado por los denominados colegios de administradores de fincas. En esta ocasión, el Consejo General de Colegios de Administradores de Fincas, vuelve a ser desacreditado por actos de competencia desleal. Pues bien, esta gente por denuncia presentada contra ellos con fecha 08-06-2017 ante «La Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC)», por campaña de difamación restrictiva y propagandística sobre su exclusividad, vuelve a ser desacreditado, e insta esta institución al Consejo General de Administradores de Fincas, para que se abstenga de llevar a cabo publicidad similar relativa a la exclusividad profesional, por ser contraria a la Ley 15/2007, bajo la advertencia de incoación de expediente sancionador. Queda bien claro que estos malintencionados «No tienen exclusividad en nada», bueno sí, en hacer el ridículo. Esperemos que otra vez les sirva de lección, y si no.....hasta la próxima.

Entendemos relevante trasladar a nuestros «Profesionales Interfico», cual es la definición de Administrador de Fincas en su sentido más amplio, y así lo determinan pronunciamientos oficiales: la figura del llamado Administrador de Fincas, se cataloga de una forma global, por ejercer la misma actividad, sea cual sea su denominación; así pues, en este sentido, «es para todos que»: Es Administrador de Fincas, la persona física, debidamente habilitada, que se dedica de manera habitual y retribuida a la prestación de servicios de administración y asesoramiento a los titulares de bienes inmuebles y a las comunidades de propietarios. También se considerará administrador de fincas las corporaciones y otras personas jurídicas en las condiciones y los términos establecidos en el ordenamiento jurídico. Es decir todo aquello que sea de conformidad con lo reglamentado en el art. 13.6 de la LPH; lo que nuestros Titulados

Profesionales Diplomados-INTERFICO, cumplen con total exactitud desde el primer día en toda su extensión, como «Secretario Administrador», de acuerdo con lo exigido en la citada LPH.

Conviene recordar que es de suma importancia indicar que en el ámbito del ejercicio de la Administración de Comunidades de Propietarios, desde que el 02-10-2016, entró en vigor la Ley 39/2015, de 1 de octubre, del Procedimiento Administrativo Común de las Administraciones Públicas. **Esta Ley obliga, entre otros, a las Comunidades de Propietarios** a los efectos de que la relación electrónica comprende tanto las notificaciones como la presentación de documentos y solicitudes a través de registro. **Las presentaciones de documentos y solicitudes dirigidas a la Agencia Tributaria, deben realizarse obligatoriamente a través del registro electrónico www.agenciatributaria.gob.es**

El incumplimiento de esta obligación puede ser constitutivo de infracción tributaria, que establece la imposición de una sanción consistente en multa pecuniaria fija de 250€.

Con relación a la Normativa Europea de aplicar la «Regulación para la contribución al ahorro y la eficiencia energética en los edificios, y por ende relativo a la Instalación de Contadores de Calefacción, Repartidores de Calefacción y otros de consumo energético», nuestro gabinete de arquitectura informa de lo siguiente: Tras comprobar los cambios en las normativas actuales, no se han encontrado cambios efectivos sobre la normativa aludida; no obstante, «sí» se aprecian movimientos al respecto, y diversos medios y publicaciones especializadas recogen lo siguiente: «El Real Decreto que regula la individualización de consumos de calefacción se aprobará en 2018».

Matizar una vez más que sigue a vuestra disposición el «Servicio Integral de Adaptación de Protección de Datos de forma personalizada», dada la aplicación de seguridad que ello comporta, y evitar imposición de posibles sanciones. De igual forma está a vuestro servicio el departamento por el que «se obtiene legitimado el Certificado de Eficiencia Energética», que es de obligado cumplimiento y presentación del mismo para la venta o alquiler de todos los inmuebles construidos antes de 2007, de acuerdo con lo reglamentado en el R.D. 235/2013. **«Recaltar que el nuevo Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) ha cobrado vigencia con fecha 25-05-2018»**.

Con relación al ejercicio de actividad de la **Mediación Financiera**, y como ya hemos indicado en apartado anterior de este escrito, según el INE, el importe medio de las hipotecas constituidas sobre viviendas subió un 6,3% en 2017,

hasta los 116.709 €, mientras que el valor de las hipotecas constituidas sobre fincas urbanas alcanzó los 58.178,0 millones de €, que representa un 14,4% más que en el ejercicio anterior. El Euríbor, índice de referencia más utilizado en hipotecas, bajó en febrero-2018 hasta situarse en -0,191%, un nuevo mínimo histórico que llegó tras el ligero repunte de enero-18, cuando finalizó en el -0,189%. Recordar que el Euríbor se adentró en febrero-2016 en terreno negativo por primera vez en la historia. Por otro lado las fuentes de los Registradores indican que la cuota hipotecaria mensual media en 2017 se situó en 543,94€, un 4,1% de incremento sobre 2016, y su porcentaje con respecto al coste salarial en el 28,7%.

Según ha publicado el Consejo General del Poder Judicial (CGPJ) en su reciente informe «Efectos de la crisis económica en los órganos judiciales», el número total de lanzamientos hipotecarios o desahucios practicados en 2017, fue de 60.754, un 3,6% menos que en 2016. Las ejecuciones de inmuebles iniciadas se redujeron un 37,8%, hasta 30.094. En concreto, más de la mitad de los lanzamientos -que incluyen todo tipo de inmuebles-, es decir, un 58,7%, fueron consecuencia de procedimientos derivados de la Ley de Arrendamientos Urbanos -LAU-, mientras que el 36,8% se produjo tras una ejecución hipotecaria, y el resto por otras causas. Los lanzamientos por impago del alquiler experimentaron un aumento del 4,3% en 2017, mientras que los derivados de ejecuciones hipotecarias bajaron un 15,4%. Todos estos datos marcan la cifra más baja de las registradas desde 2008.

La economía creció un 3,1% en 2017, mostrando varios años consecutivos en que crece la economía española. Según los datos publicados por el Banco de España el 28-03-2018, la deuda pública de España cerró 2017 en el 98,3% del PIB, arrojando la cifra de 1.144.298 millones de euros. Economía prevé que la ratio siga su tendencia a la baja. Las previsiones de crecimiento de la economía española para el 2018, según apunta el Gobierno y el Banco de España, se fija en el 2,7%. La estimación de Bruselas es del 2,6% pese a la situación que continúa en Catalunya. Dado el buen arranque de año experimentado, analistas privados auguran el 3% (incluso el 3,2%). En línea continuada el Centro de Predicción Económica (Ceprede), señala que las Comunidades Autónomas de Madrid y Catalunya crecerán en 2018 un +2,9%, la Comunitat Valenciana y la Comunidad Foral de Navarra un **+2,8%** y las Illes Balears un +2,7%, superando estas cinco comunidades autónomas la media de crecimiento nacional, la cual considera en un +2,6%; sin embargo el 11-04-2018, Ceprede, eleva el porcentual nacional al +2,7%.

Como indicábamos en el informe de las pasadas navidades, los Fondos Garantizados continúan siendo fuente referencial. La Jubilación ocupa la principal preocupación financiera; en este sentido cabe matizar

sobre los datos que aporta el Barómetro del CIS al 10-04-2018, en el que se indica que la preocupación de los españoles por las pensiones registra un máximo histórico, alcanzando su nivel más alto de los últimos 30 años. Según la distribución del ahorro en España, los depósitos y la liquidez acaparan todavía el 40% del ahorro de las familias españolas. El perfil conservador prima a la hora de gestionar ahorros. El 37,5% de la inversión de los españoles está en depósitos, mientras que el 2,9% lo mantienen en efectivo. Según fuentes del sector se indica que los españoles cuentan en depósitos con cifras de 800.000 millones de euros, y con otros 62.000 millones en liquidez. Aproximadamente, los fondos acaparan 215.000 millones de euros del ahorro de los españoles, lo que supone la cifra más alta de toda la historia. Pese al tirón de los fondos, la Bolsa, con el 20,8% del ahorro, es la segunda opción favorita de inversión en España dadas las buenas perspectivas de las cotizadas.

Las fuentes de financiación alternativa son dispares, estando a la orden del día las de financiación colectiva e inversión inmobiliaria, tales como el *Crowdfunding* y las *Socimis*. Para posible liquidez empresarial, en el informe de las pasadas navidades, hacíamos referencia a las propias del *Factoring* y el *Confirming*, herramientas estas que cubren aspectos fundamentales en la gestión empresarial, tanto como servicio financiero por liquidez, como por anticipo de cobros. Por ello indicábamos que, a pesar de sus costes, su uso sigue creciendo en España, tanto en las grandes empresas como en pymes.

En línea de actualidad, significar que con la entrada vigor en enero-18 de la transposición MiFID, las empresas de Asesoramiento Financiero (EAFIS) han tomado posiciones para su planteamiento de reconversión financiera, sobre todo a la hora de crecer y/o potenciar su crecimiento en el mercado con agentes financieros.

Seguimos en la estimación de juiciosa cautela en el posible uso del *Bitc in* u otra moneda digital en las operaciones financieras. Hacienda vigilará el uso del Bitc in para frenar el fraude. Este organismo pondr  el foco en los monederos electrónicos y las ventas por Internet. Estas son algunas de las prioridades del Plan de Control Tributario de 2018.

Persistimos en tener en cuenta *que los inversores españoles son los que más recurren al asesoramiento financiero*. Nuestros Titulados **MEDFIN-Mediadores Financieros**, son verdaderos profesionales titulados de prestigio, avalados frente a terceros al estar debidamente habilitados en el Colectivo Profesional. Por consiguiente est n plenamente facultados para el desempeño de la aplicación e intermediación en la gran concha que ofrece el marco financiero.

Ocup ndonos de las funciones encaminadas a la **«Gestión Administrativa»**, de todos es ciertamente conocido que el órgano de Presidencia de Ingesa, su Junta Directiva y demás Profesionales, no han cejado en su interés y empeño, durante más de 5 años, por lograr la plena competencia e igualdad de oportunidades profesionales en todos los ámbitos, públicos y privados, para sus Miembros Numerarios. Por tal motivo nos congratulamos de la obtención calificada como **«Colaboradores Habituales»**, en la que nuestros *Titulados Interventores de Gestión Administrativa-INGESA*, *est n facultados para operar Profesionalmente ante la Dirección General de Tráfico (D.G.T.), sus Jefaturas y demás Delegaciones* y se van sucediendo apuntes de este organismo en cuanto a la gestión y forma de operar, como por ejemplo el pago electrónico de las tasas desde el 15-10-2017.

Conviene recordar, por haber sido solicitado por Miembros de nuestro Colectivo Profesional, que *según acuerdo de colaboración firmado con la Agencia Estatal de Administración Tributaria y el Presidente de INGESA, en Madrid el 24-05-2012, los profesionales INGESA ostentan condición reconocida como colaborador con la Agencia Estatal de Administración Tributaria y los profesionales INGESA*; se describe objeto de este acuerdo para **«la presentación telemática en representación de terceros de declaraciones, comunicaciones, declaraciones-liquidaciones o cualesquiera otros documentos exigidos por la normativa tributaria e interponer recursos de reposición»**. Para ello obviamente, con carácter previo, deberá dar de alta el Colectivo Profesional INGESA a los Titulados debidamente habilitados para su constancia y código en la Agencia Tributaria.

Amén de que ya hemos pronunciado reiteradamente que el Titulado INGESA puede operar ante Tráfico y Agencia Tributaria, ** ste tiene en su haber multitud de servicios de operatividad profesional**, por lo que quizás sea conveniente recordar las múltiples funciones de que dispone este profesional titulado, tales como en las * reas fiscal, laboral, contable, mercantil, transportes, intervenciones en registros, notariales, civiles, mercantiles, eclesiásticos, penales, consulares, patentes y marcas, y un sinfín de etc.* Con ello, el Titulado INGESA, abraza cualquier función profesional ante los organismos públicos y privados que se le demande.

En la esfera de la habilitación titulada referida al campo **«Profesional de la Mediación»**, matizar el acreditado relieve que nos ha supuesto, desde que somos acreedores de la denominación propia profesional **MECIMER-Business Mediator-Mediador Civil y Mercantil**, de

conformidad con lo articulado en la *Ley 5/2012, de 6 de julio, de mediación en asuntos civiles y mercantiles, dándonos opción a intervenir como mediadores en el ámbito judicial profesional*, ya que el objetivo del estamento judicial es el de *«descongestionar de trabajo a los Juzgados»*, por tanto, gracias a tener *en nuestro haber esta titulación*, (tras unos requisitos académicos previos exigidos por normativa), *poder ejercer esta importantísima profesión con absoluta legalidad y con el amparo del Colectivo Profesional creado al respecto*.

Los Gobiernos de las diferentes Comunidades Autónomas, siguen en su desarrollo aprobando diversa legislación, reglamentos, acuerdos, etc. respecto a Mediación, sobre todo desde que el Estado Español dio luz verde a la antes citada Ley 5/2012 de mediación en asuntos civiles y mercantiles. Cada vez son más los recursos, incluso desde los propios juzgados, que se ofrecen para *potenciar esta alternativa tan beneficiosa que es la Mediación*.

Se hace constar que, de igual forma que para el anterior ejercicio de 2017 se dispuso *confeccionar y presentar Listados de nuestros Mediadores Civil y Mercantil-Mecimer ante las Divisiones Territoriales de los Juzgados, Órganos Jurisdiccionales y de Registros de la Administración Pública*, de modo análogo a los listados de Peritos Judiciales-Tecpeval, *para este presente ejercicio 2018, se han remitido nuevos Listados de Mediadores Civil y Mercantil-Mecimer de manera simultánea con los nuevos Listados de los Peritos Judiciales-Tecpeval*.

El pasado 21 de enero, como ya viene siendo habitual en esta fecha cada año, se ha celebrado el *Día Europeo de la Mediación*. Se celebra este día porque en esta fecha, hace ya 20 años, el Comité de Ministros del Consejo de Europa aprobó la recomendación nº 98, primer texto legislativo sobre la mediación familiar en Europa, y que fue considerado el origen del impulso europeo a la mediación como método de solución de conflictos. Muchos, buenos y eficaces han demostrado ser los resultados dimanantes del método de la mediación, lo que se ha traducido en promulgar desde la Unión Europea y sus Estados Miembros, diferentes normas y legislaciones para *potenciar el uso de la mediación en otros ámbitos como el civil y mercantil*. Mediante este procedimiento *se da solución consensuada* a conflictos de: *Problemas Comunitarios y Vecinales, Conflictos Familiares, Conflictos de Herencias, Conflictos de Divorcio y Custodia de los Hijos, Conflictos Empresariales, Problemas en Empresa Familiar, Problemas Laborales, Accidentes de Tráfico, Conflictos Sanitarios, Conflictos en Construcción e Industria, etc.*

Para ser garantes profesionales de la Mediación, es indispensable que «El Mediador», prosiga una continuada formación, cuyo resultado se transformará en el éxito de sus intervenciones y por consiguiente en aval de su prestigio, lo cual conlleva a múltiples actuaciones profesionales.

Por todo lo desarrollado, es esta una Profesión remunerada de éxito presente y garantía auténtica de futuro, estando a nuestro alcance.

Mención muy concreta especial merece el *Potencial Sector del Turismo*. De todos es consciente nuestro firme propósito de haber conseguido una específica Habilitación Titulada en este sector por la fuerte demanda de empleo fértil que este genera. Me refiero directamente a la *«Figura Profesional Titulada»* de:

-GESTUR-

*Gestor de Actividades y Establecimientos Turísticos
-Manager Activities and Tourist Establishments-*

Como ya he pronunciado en otras ocasiones, su raíz nace, por el *potencial turístico enorme y al alza que tiene España*, y por la *acentuada interconexión existente en España entre la fuente del turismo y el mercado inmobiliario y afines*. Ambos factores fortalecen que podamos conseguir que nuestras agencias y negocios obtengan añadidos surtidores de ingresos de extraordinaria trascendencia.

Según informe aportado por la Agencia Ranstad, para el Sector Turístico en España en 2017, *todas las regiones de España han incrementado los puestos de trabajo gracias a la afluencia del Turismo*, con incrementos que alcanzan en ámbito nacional un porcentual del 4,6% respecto a 2016 y un 21,4% desde 2008, *lo que brinda ocho años consecutivos de aumentos de puestos de trabajo*.

Al igual que en 2016, los perfiles más demandados son los de base, es decir: camareros, mozos, ayudantes de cocina, personal de habitaciones, personal de aeropuertos, etc. *Sin embargo cada vez es más frecuente la búsqueda de profesionales de perfilada cualificación, como Directivos, o Medios, Managers, Gerentes, Jefes de Sala, Directores de Hotel, Conserjería, Atención al Cliente, Auxiliares de Guías, y con mucha relevancia la función específica de Responsable de Guía de Compras*, factor éste que fluye con ingresos añadidos de cierta consideración. *¿Dónde está la llave para estos puestos de trabajo de solvencia remunerada? «Sin duda en la Formación»*. La Puerta Grande para alcanzar

este objetivo se encuentra en aportar una acreditación Titulada como Profesional del Turismo, como la que brinda «GESTUR». Estos registros y los que desarrollamos a continuación, suponen fuentes de caños variados que genera creación de puestos de trabajo, al igual que para empresarios y emprendedores un caudal de reporte económico. Propuesta que manifiesta evidencia de las grandes oportunidades que el Sector Turístico nos ofrece de negocio a gran escala, así como surtidor de lograr puestos de trabajo.

Según los datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística-INE el 01-02-2018, se da a conocer que: Durante el año 2017 visitaron España un total 81,8 millones de turistas, lo que supuso un incremento del 8,6% respecto a 2016. Los principales países de procedencia fueron: Reino Unido, Alemania y Francia. Las Comunidades Autónomas elegidas como destino fueron encabezadas por Catalunya, seguida de Canarias, Illes Balears, Andalucía, Comunitat Valenciana y Comunidad de Madrid. Sigue el informe del INE publicando que: El Gasto total de los Turistas Extranjeros que visitaron España en 2017 fue de 86.823 millones de euros, lo que supone un incremento del 12,2% respecto al 2016. Los británicos, figuran a la cabeza del gasto con 17.423 millones de euros, que representa un alza 8,2% con respecto a 2016. Los alemanes destinaron 12.220 millones de euros en sus visitas a España, un 10,1% más, mientras que los franceses figuran en el tercer puesto con 7.029 millones de euros gastados, aumentando un 3,7%. El ranking por Comunidades Autónomas de gasto acumulado por los turistas en 2017, lo lidera Catalunya, seguida de Canarias, Illes Balears, Andalucía, Comunitat Valenciana y Comunidad de Madrid. Estos registros que suman récord tras récord, vaticinan lo que antes puntualizábamos: «El Sector Turístico, un año más, vivirá record, y gozará de brillante nexo aferrado al Sector Inmobiliario», por consiguiente:

«El Turismo, pilar capital de nuestra economía, es presente y futuro».

Con relación a las funciones de divulgación, indicar que a través de las continuadas ediciones de nuestro Boletín Oficial, se viene publicando acerca de las múltiples noticias, informaciones, normativas legales, formación continuada, consultoría, etc., en todo ámbito de aplicación, al igual que las principales incidencias habidas a tenor de nuestras diversas funciones, así como sus continuos procesos de ajuste, encuadrados en cualquiera de los correlativos propios concernientes de la amplitud de nuestro abanico profesional. Reseñar que se mantiene, con repercusión informativa los lunes, el continuar insertando, a través de la pag. Web ese día de la semana con links, un repertorio de noticias de todo referente a fin de disponer de una información lo más avanzada posible. Además recalcar las continuas actuaciones divulgativas a través de las redes sociales en las que operamos, con tal apuesta ascendente que marcan que

crecemos de forma positiva en todas sus líneas. Importante señalar que en el pasado año 2017, se han efectuado unos concisos cambios en el contenido de la Edición del Boletín Oficial. Para ello y conscientes de que clave del éxito es siempre la adecuada formación, hemos aumentado de forma significativa los apartados de «Área de Formación Continuada», al que le sigue un «Cuestionario Formativo con Preguntas para Evaluación», rematando con un «Consultorio Formativo». En trazo paralelo hemos aumentado en los modos de divulgación, dado que amén de continuar en su forma habitual, se ha implantado avanzar el contenido de los Boletines, por medios informáticos totalmente personalizado, así como por apartados y de forma gradual.

De gran importancia es puntualizar y así de este modo recordarles que en los distintos Boletines, Página Web, Correos Electrónicos, Redes Sociales, y demás medios de divulgación, de forma continua les informamos de la gran variedad de cursos de formación rápida, sencilla y económica (algunos de ellos totalmente gratuitos) que tienen a su disposición para una puesta al día avanzada. La dirección web para este cometido es: <http://best-in-class.eu/Aproveche de lo que en su Colectivo Oficial dispone y pone a su entera disposición, está definido para que Vd. logre las mejores ventajas de operatividad de cara a un mercado cada vez más exigente, y donde estar formado es de máxima condición indispensable donde las haya>.

Reincidimos en el «cuadro formativo sobre la Ley de Prevención del Blanqueo de Capitales y de la Financiación del Terrorismo», proceso de aplicación obligatoria para todas las empresas y muy en concreto en nuestras actuaciones profesionales, y en las posibles consecuencias, «en su No reglamentaria aplicación». De igual forma la importancia acerca del «Protocolo de Prevención Penal para Empresas».

Finalizando mi intervención, de nuevo es mi obligación ser reiterativo, en la suma importancia de que todos facilitemos las actualizaciones de nuestros datos al departamento de administración de la Asociación. Es propio de necesidad actualizar cualquier tipo de cambio que hayamos producido, al igual que imperativa la conveniencia de «disponer de datos como el correo electrónico y similares».

Para terminar, y termino ya, quiero expresarles la gran satisfacción que me produce poder compartir con Vds. un año más la celebración de este Acto, agradecerles su presencia y la paciencia que han tenido conmigo por la atención que me han dispensado en esta larga alocución, y por supuesto hacer extensiva mi satisfacción saludando a todos los Sres. Profesionales de nuestro Colectivo, que por uno u otro motivo no nos han podido acompañar en la celebración de esta Asamblea General.

Una vez finalizado el desarrollo del Informe presentado por D. Francisco Sanfrancisco Gil, abordamos el Punto Nº 3 del Orden del Día. Para ello se hace constar que en la Convocatoria de la Asamblea, fue remitido a los/as Sres./as Consocios/as, la Dación de Cuentas correspondiente al Ejercicio del Año 2017, así como la descripción del Presupuesto para el presente Año 2018. No habiendo ninguna objeción en cuanto a la Dación de Cuentas presentada, al igual que a la confección del Presupuesto citado, estos puntos fueron aprobados por unanimidad.

Por todas las cuestiones expuestas y tratadas, una vez más, se constató el incondicional apoyo de los/as Sres./as Consocios/as con su Junta Directiva y la confianza de nuevo depositada en la misma, reforzando, aún más si cabe, este Colectivo caracterizado por el consenso y la unión en su cometido.

Todos los puntos desarrollados son aprobados por unanimidad.

Durante el transcurso del Acto llevado a cabo junto con el tradicional cocktail, se trataron muchos y variados temas objeto de interés de los asistentes al evento y propios de la actividad profesional desarrollada, por lo que se vino a suceder en Turno de Ruegos y Preguntas, diversas intervenciones y sugerencias en cuanto a las exposiciones presentadas por la Junta Directiva, las cuales fueron debidamente atendidas y argumentadas en toda su aplicación, compartiendo profesionalmente de forma coloquial, cuantas novedades y proyectos surgidos en el entorno profesional con un importante intercambio de opiniones, demostrando un alto grado de cualificación entre los Profesionales Miembros de nuestro Colectivo Oficial.

Dado que a los asistentes se les facilitó, a modo de resumen del Informe presentado por el Sr. Presidente, unos datos significativos de la actualidad en el desarrollo de la actividad como **«Mediador en Asuntos Civiles y Mercantiles»** se fueron sucediendo coloquialmente diversos planteamientos y argumentos tales como que la denominación profesional MECIMER-Business Mediator-Mediador Civil y Mercantil, le da la opción de **ejercer con absoluta legalidad como mediador en el ámbito profesional**, ya que precisamente, el objetivo del estamento judicial es el de **«descongestionar de trabajo a los Juzgados»**. En línea continuada se hizo saber que **cada vez son más los recursos, incluso desde los propios juzgados, que se ofrecen para potenciar esta alternativa tan beneficiosa que es la Mediación**. Por otro lado, el Sr. Sanfrancisco hizo mención que para este presente ejercicio 2018, de igual forma que ya ocurriera en el ejercicio anterior, se confeccionaron y presentaron los **Listados de nuestros Mediadores Civil y Mercantil-MECIMER** ante las Divisiones Territoriales de los Juzgados, Órganos Jurisdiccionales y de Registros de la Administración Pública. Por otra parte, el Sr. Sanfrancisco pone de manifiesto que en la reciente **Sentencia de la Audiencia Provincial de Valencia Nº 70/2018, de fecha 02-02-2018 (Autos de Divorcio, Custodia de Hijos, ...)**, se dirige a las partes inmersas en el litigio a que se utilice el procedimiento de la Mediación, con la finalidad de reducir la conflictividad y aprendan a utilizar nuevos recursos para no judicializar sus conflictos y desencuentros. El Sr. Sanfrancisco remarca con esto la importancia actual que se confía a un **«Profesional Titulado de la Mediación»**.

Otras de las cuestiones que también fueron abordadas por el Sr. Sanfrancisco, entre otras, fue la entrada en vigor del ***Nuevo Reglamento General de Protección de Datos (RGPD)*** con fecha 25-05-2018. Este nuevo reglamento incide mucho más en aspectos de seguridad, en su protección e implica también un nuevo régimen sancionador con la intención de hacer ver la importancia de invertir en sistemas de seguridad.

Por último todos los asistentes expresan su contento por la trayectoria del Colectivo Profesional y su plena satisfacción por las atenciones que han sido objeto cuando han requerido cualquier información, consulta u otro menester por lo que expresan su satisfacción de ser Miembros Numerarios del Colectivo.

Concluido este último apartado, el Sr. Sanfrancisco da las gracias a todos los asistentes al Acto por su colaboración y confianza depositadas en el Colectivo Profesional y en su Junta de Gobierno, dando así por finalizado el evento.

De lo acaecido en el Acto de la Asamblea General de MECIMER, se extiende y formaliza el Acta Reglamentaria.

ASAMBLEA GENERAL MECIMER

*Hotel Miguel Ángel
- Salón Florencia I -*

Madrid

31-05-2018



Muchos y variados fueron los temas que trataron entre sí los Sres. Consocios asistentes al evento celebrado el pasado día 31 de Mayo de 2018 con motivo de la Asamblea General de MECIMER en los que reinó la cordialidad y el buen humor propio de compañeros.



Al compartir el ágape preparado para el Acto, hubo importante intercambio de opiniones, novedades y proyectos surgidos en el entorno profesional por parte de los asistentes, demostrando un alto grado de cualificación y nexo de unión de los Sres. Consocios propio de compañeros.

Actualidad

Entrevista realizada al Sr. Presidente D. Francisco Sanfrancisco Gil con referencia titular:

Aspectos que el plan de vivienda “olvida” y que el sector inmobiliario reclama

El pasado mes de Abril-2018, de nuevo se puso en contacto con nosotros, al igual que lo hizo en el mes de Enero, a través de la web corporativa www.atp-group.es, la periodista de la agencia EFE y desarrolladora de contenidos de la sección "Vivienda" de pisos.com, perteneciente al Grupo Vocento, **Dña. Teresa Álvarez Martín-Nieto**. El motivo radicaba en solicitar nuestra colaboración para efectuarnos, como expertos profesionales, una entrevista en la que también intervendrían compartiendo la misma, otros expertos profesionales del sector. La entrevista tendría la referencia titular de «**Aspectos que el Plan de Vivienda olvida**». En sintonía a la ocasión anterior nuestra consideración al respecto fue acceder a la misma, dado que entendemos que es un tema de gran relevancia en nuestro sector.

El **Sr. Presidente** de la **Agrupación Técnica Profesional de Business Mediator-Mediadores Civil y Mercantil-MECIMER**, **D. Francisco Sanfrancisco Gil**, intervino activamente en este cometido, dando a conocer su opinión profesional a varias de las cuestiones planteadas en el desarrollo del artículo, y que del contexto de su contenido, ha sido publicado en el Portal Inmobiliario pisos.com

A continuación reproducimos en extracto los distintos análisis en los que intervino el Sr. Sanfrancisco sobre el artículo en cuestión:

Introducción:

El pasado 9 de marzo el Gobierno aprobó el Plan de Vivienda 2018-21. Este cuenta con una dotación de 1.443 millones de euros para el conjunto de los cuatro años. Tal cantidad se destinará, fundamentalmente, a ayudas a la compra y alquiler para jóvenes menores de 35 años. Los esfuerzos del plan también se focalizarán en un programa para arrendar viviendas desocupadas propiedad de entidades financieras a personas vulnerables y en un programa para fomentar la construcción de viviendas destinadas al alquiler. ***Sin embargo, existen distintos elementos que el plan ha pasado por alto*** y que los profesionales del sector reclaman.

P *¿Considera que en el Plan de Vivienda deberían haberse recuperado las deducciones por la compra de vivienda habitual?*

R La deducción por adquisición de vivienda habitual se suprimió el 1 de enero de 2013 para las nuevas compras, aunque sigue vigente para aquellos propietarios que adquirieron una vivienda con anterioridad a esta fecha. La recuperación de esta medida, según algunas voces del sector, es necesaria. Es el caso de ***Francisco Sanfrancisco Gil***, presidente de la Agrupación Técnica Profesional de Asesores de la Propiedad Inmobiliaria de España,

quien asegura que *“cualquier beneficio a favor del comprador de vivienda habitual ayuda a que esta sea más llevadera”*, más aun si el inmueble ha sido adquirido a través de un crédito hipotecario. En concreto, argumenta que esta deducción supone en la actualidad una desgravación de hasta 1.356 euros, por lo que, a su juicio, *“recuperarla, al menos, para las rentas más bajas, supondría un alivio fiscal de cara a los más desfavorecidos”*.

P *¿Cree que las ayudas directas a la compra para jóvenes deberían haber incluido municipios de mayor extensión demográfica?*

R La ayuda directa dirigida a los jóvenes menores de 35 años para la compra de su primera vivienda ha sido de las más esperadas. El Sr. Sanfrancisco asegura que limitar su acceso a las adquisiciones realizadas en poblaciones de menos de 5.000 habitantes reduce, en un porcentaje muy elevado, el número de ciudadanos que pueden acceder a ella.

Una buena medida hubiera sido contemplar un factor añadido para reactivar la población rural, beneficiando a estos compradores, pero sin olvidar al resto por razones de ubicación.

P *¿Qué aspectos cree que, en el segmento del alquiler, el plan “olvida”? ¿Cuáles incluiría usted?*

R Las ayudas en forma de subvenciones, no cabe duda, siempre son consideradas insuficientes, reconoce el Sr. Sanfrancisco.

Los habitantes de las grandes ciudades difícilmente van a poder beneficiarse de éstas debido, principalmente, a las altas rentas y a la falta de ofertas asequibles.

El alquiler, a nuestro entender, precisa de una actualización de normas dada la situación tan peculiar por la que está atravesando, en las que el incremento masivo de los alquileres vacacionales va en detrimento de los razonables alquileres residenciales. Esto puede llevar a verdaderos problemas sociales, remarca el Sr. Sanfrancisco.

Dar más cobertura jurídica a los propietarios para que se animen a alquilar sus viviendas vacías sería una medida que ayudaría a promover el alquiler.

P *Algunos partidos políticos han propuesto la posibilidad de establecer un índice de precios de referencia y deducir fiscalmente a aquellos propietarios que establezcan precios por debajo de él. ¿Le parecería bien aplicar esta medida?*

R El Sr. Sanfrancisco hace hincapié en el hecho de que siempre estaremos a favor de las medidas que tiendan a preservar el arrendamiento residencial con rentas acordes a la capacidad económica de la mayoría de los ciudadanos. Intervenir el precio del alquiler de vivienda habitual con esta medida, siempre y cuando exista consenso entre todos los agentes implicados, debería ser el último recurso ante una situación de alarma social.

P *También verían positivo recuperar el tiempo de permanencia en la vivienda, que por ley ha bajado de 5 a 3 años. ¿Facilitaría, desde su punto de vista, que no se produjese un alza de los precios del alquiler?. ¿Podría haber quedado desarrollado este aspecto en el plan de vivienda?*

R Puede ser que, puntualmente, la bajada del tiempo de permanencia haya ocasionado un aumento de la renta en algunos casos. Sin embargo, aumentarlo no garantizaría que los precios dejaran de subir y reducirlo aún más, de forma preceptiva, llevaría a una gran inseguridad para los arrendadores, afirma el Sr. Sanfrancisco

Para la segunda cuestión planteada, consideramos que, para establecer este tipo de medidas, el Plan de Vivienda Estatal no es la fórmula más adecuada.

P *El Plan de Vivienda tampoco hace referencia a la VPO. ¿Cuáles serían, a su juicio, las decisiones que se han de tomar en torno a esta modalidad de vivienda?*

R El Sr. Sanfrancisco recuerda que el anterior Plan si recogía medidas sobre este punto y, más concretamente, dirigidas al fomento del alquiler de viviendas de protección oficial. A nuestro entender, es necesario seguir impulsando este sector en beneficio de los ciudadanos más desfavorecidos económicamente, facilitando la construcción de nuevas viviendas destinadas tanto a la compra como al alquiler.

P *Una problemática del sector inmobiliario en la actualidad tiene que ver con el coste de los materiales para la construcción. ¿Cómo debería, a su juicio, enfrentarse el Plan de Vivienda a este problema?*

R Este es un tema muy complejo. A mayor demanda, mayor subida de precios y, en estos momentos, vivimos un auge del mercado de la construcción que se ve reflejado en el aumento de los precios de los materiales, tanto de obra bruta como fina.

De nuevo estamos ante la tesitura de una intervención estatal en los precios de venta, por la que no apostamos, o en fijar un precio máximo de construcción por metro cuadrado. Esta posibilidad puede llevar a construir abaratando los costes, con el posible inconveniente de su influencia en la mínima calidad exigible, afirma el Sr. Sanfrancisco.

P *La gestión del suelo tampoco queda incluida en el plan. ¿Es una oportunidad perdida, desde su punto de vista, para poner freno a las limitaciones que existen en la actualidad?*

R La demanda ascendente de suelo en la actualidad nos recuerda a una etapa anterior y evitar la especulación, vigilando con lupa su gestión, es una obligación de todas las Administraciones Públicas sin excepción.

El Sr. Sanfrancisco no considera que el Plan Estatal de Vivienda pudiera ser el texto más adecuado para eliminar las limitaciones que existen en la actualidad al conllevar determinados asuntos de competencia no estatal.

P *¿Piensa que deberían haberse incluido más medidas relativas a las personas en situación de desahucio?*

R El nuevo Plan contempla un programa dirigido a las personas en riesgo de desahucio, uno de los dramas más preocupantes que ha vivido y sigue viviendo nuestro país, iniciativa que es valorada positivamente por el Sr. Sanfrancisco.

Sin duda, cualquier tipo de ayuda o subvención en estos casos nos parecen pocas, pero no hay que olvidar la prevención. En este sentido, es de vital importancia la transparencia y seguridad de los tomadores de créditos hipotecarios para minimizar, cuando no eliminar, este tipo de situaciones.

P *¿Y en torno a las ocupaciones de viviendas?. ¿Está de acuerdo con las propuestas de determinados partidos políticos de promover juicios rápidos para tal efecto, así como endurecer las penas?*

R La problemática a la que se ha llegado con las ocupaciones ilegales de viviendas, debe de tener una respuesta rápida y eficaz, en la que el tratamiento desde el marco judicial no puede observar equidistancia. Quién realiza este tipo de ocupaciones está cometiendo una acción perseguible por la justicia que, en la mayoría de los casos, ocasiona verdaderos trastornos y perjuicios económicos, cuando no de salud, en los propietarios, afirma el Sr. Sanfrancisco.

En todo caso, se deberían contemplar medidas de solución adicionales desde los Departamentos de Asuntos Sociales, pero nunca derivar este problema en detrimento del propietario.

P *¿Es suficiente la dotación del plan destinada a la rehabilitación?. ¿Deberían haberse dirigido a un mayor número de viviendas?*

R Como ocurre en el segmento del alquiler y otros, las aportaciones en forma de subvenciones nunca se entienden suficientes, pero el Sr. Sanfrancisco considera que es un paso muy importante que se contemplen, en medida razonable, subvenciones para la rehabilitación, al igual que ayudas en el ámbito de la eficiencia energética.

Entendemos que, de forma escalonada, estas iniciativas irán aumentando gradualmente, abarcando un abanico más extenso.

Finaliza el reportaje-entrevista remarcando D. Francisco Sanfrancisco Gil, **«la amplitud de servicios que se ofrecen desde la cobertura integral de los Colectivos Profesionales que aglutinan la Agrupación Técnica Profesional-ATP»**, a saber: el asesoramiento inmobiliario de nuestros **Titulados Profesionales Diplomados ADPI-Asesor de la Propiedad Inmobiliaria**, las Tasaciones de nuestros Técnicos **Tecpeval-Peritos Tasadores Judiciales de Bienes Inmuebles**, las Administraciones y el parque de alquileres, con nuestros **Interfeco-Interventores de Fincas y Comunidades**, el área financiera con nuestros expertos **Medfin-Mediadores Financieros**, la gran concha que ofrece la mediación a través de nuestros Titulados **Mecimer-Mediadores Civil y Mercantil**, y el servicio integral de gestiones que despliegan nuestros Titulados **Ingesa-Interventores de Gestión Administrativa**, etc...

ATP AGRUPACIÓN TÉCNICA PROFESIONAL

INFORMA

«Desde el **GABINETE JURÍDICO**»

IMPORTANTE SENTENCIA MEDIACIÓN FAMILIAR

Sentencia de la Audiencia Provincial de Valencia

JURISPRUDENCIA

Se comunica, por su afectación a los miembros de MECIMER, la reciente ***Sentencia Nº 70/2018-Sección 10ª de la Audiencia Provincial de Valencia, de fecha 02/02/2018 (Autos de Divorcio, Custodia de Hijos, ...), se dirige a las partes inmersas en el litigio a que se utilice el procedimiento de la Mediación, con la finalidad de reducir la conflictividad y aprendan a utilizar nuevos recursos para no judicializar sus conflictos y desencuentros, remarcando con esto la importancia actual que se confía a un «Profesional Titulado de la Mediación».***

Se parte de un Informe Pericial previo y de las recomendaciones del perito.

Resulta novedosa la remisión de las partes a mediación, contrastando además con el criterio mantenido hasta la fecha sobre la imposibilidad de imponer a los miembros de la pareja la obligación de acudir a sesiones de terapia familiar.

Enlace directo al texto íntegro de la «Sentencia»:

<http://www.icav.es/bd/archivos/archivo12266.pdf?nocache=0.018612>

(párrafos destacados subrayados en amarillo para facilitar su lectura)

ATP AGRUPACIÓN TÉCNICA PROFESIONAL INFORMA

«Desde el **GABINETE SOCIO-LABORAL**»

Los Autónomos llegan al sistema RED

Los autónomos tendrán la obligación de realizar sus trámites por vía electrónica, incluida la recepción y firma de notificaciones a partir del 1 de octubre de 2018.

Estos trabajadores por cuenta propia tendrán **obligación de incorporarse al Sistema de Remisión Electrónica de Datos** (Sistema RED) a partir de entonces, lo que quiere decir que tendrán que realizar por esta vía los trámites relacionados con la **afiliación**, la **cotización** y la **recaudación** de cuotas. La obligatoriedad se extiende a la recepción de las notificaciones, por lo que para su consulta y firma se deberá acceder al servicio correspondiente en la SEDESS.

Así lo determina la Orden ministerial ESS/214/2018 de 1 de marzo de 2018, que otorga un plazo de seis meses (entre el 1 de abril y el 1 de octubre) para que los trabajadores por cuenta propia se vayan adaptando. Para cumplir con esta obligación estos trabajadores pueden optar por gestionar sus trámites a través de un autorizado Red o directamente en la Sede Electrónica de la Seguridad Social (SEDESS).

Veamos paso a paso en qué consiste la nueva obligación:

¿Dónde puedo gestionar mis trámites con la Tesorería General de la Seguridad Social?

La Tesorería General de la Seguridad Social (TGSS) dispone de dos canales electrónicos a través de los cuales el trabajador autónomo podrá realizar sus gestiones:

El Sistema RED (Remisión Electrónica de Datos). A través de este sistema, el **autorizado RED** actuará en representación del trabajador autónomo. En la Sede Electrónica de la Seguridad Social (SEDESS) se encuentran ubicados los servicios que permiten la gestión de la asignación o desasignación del Número de Afiliación (NAF) del trabajador autónomo a un autorizado RED.

La Sede Electrónica de la Seguridad Social (SEDESS). El trabajador autónomo puede realizar **directamente** sus trámites con la TGSS a través de diversos servicios electrónicos disponibles en la SEDESS. Algunos servicios permiten también la presentación de solicitudes por Registro Electrónico (RE).

¿Y si tengo algún problema?

Se puede encontrar toda la información en la sede electrónica, en la web de la Seguridad Social y en Twitter: @Info_TGSS. Además, puede acudir al teléfono de información 901 50 20 50, y recibirá toda la atención que necesita, presencialmente, en las oficinas de la Seguridad Social.

¿Qué necesito para poder acceder a los servicios en la SEDESS?

Para acceder a los servicios de la SEDESS, el autónomo debe disponer de un **sistema de autenticación** que

garantice su identidad, como el **certificado electrónico admitido por la Seguridad Social** y que puede gestionar en las oficinas de la Seguridad Social.

También se puede utilizar el **DNI electrónico** y el **sistema Cl@ve**, si bien este último no permite el acceso al servicio de consulta y firma de notificaciones telemáticas.

Además, desde la SEDESS el trabajador autónomo puede solicitar determinados **informes y certificados**:

Duplicado de la resolución del alta o de la baja en el Régimen Especial de Trabajadores por cuenta propia o Autónomos, Informe o consulta sobre las bases de cotización y las cuotas ingresadas en el Régimen, Certificado de estar al corriente en las obligaciones con la Seguridad Social e Informe de estar al corriente en las obligaciones con la Seguridad Social.

La SEDESS dispone de **otros servicios** que pueden resultar de interés para el colectivo de trabajadores autónomos:

- Informe de vida laboral.
- Informe de bases de cotización.
- Domiciliación en cuenta. (Domiciliación del pago de cuotas a la seguridad social).
- Cambio de domicilio.
- Comunicación de teléfono y correo electrónico.
- Devolución de ingresos de regímenes y sistemas especiales.
- Aplazamiento en el pago de deudas a la Seguridad Social.
- Consulta de deudas y obtención de documentos de ingreso.
- Pago con tarjeta de deudas con la Seguridad Social.

Enlace directo al texto íntegro «Orden ministerial ESS/214/2018 de 1 de marzo de 2018»:

<https://www.boe.es/boe/dias/2018/03/06/pdfs/BOE-A-2018-3080.pdf>

Información General

Nuevo Reglamento General de Protección de Datos

**RGPD
2018**

¿Cumple tu empresa con la normativa del RGPD 2018?

El nuevo reglamento sobre protección de datos a nivel europeo (RGPD 2018) se aprobó en 2016 pero el ente continental otorgó hasta 2 años de plazo para ejecutarlo y que las empresas se pusiesen al día. Ahora, en apenas unas semanas, se podrá sancionar a todo aquel que no la cumpla.

Tanto como consumidor como empresario habrás firmado documentos que se ajustaban a la normativa de protección de datos cuando se tratase de cederles los tuyos propios a terceros. Sin embargo, a excepción de aquellas empresas que se adelantaran, es muy probable que estuviesen ajustados a la normativa anterior.

El RGPD 2018 incide mucho más en aspectos de seguridad en su protección e implica también un nuevo régimen sancionador con la intención de hacer ver la importancia de invertir en sistemas de seguridad.

Índice de contenidos

- 1.- ¿Qué es el nuevo RGPD 2018?
 - 1.1 Territorio de aplicación
 - 1.2 Avisos de seguridad
 - 1.3 Consentimiento del usuario
 - 1.4 El derecho al olvido
 - 1.5 El derecho a la portabilidad
 - 1.6 Registro obligado de datos
 - 1.7 Estudios de riesgo previos a modificaciones
 - 1.8 Delegado de Protección de Datos
- 2.- 5 preguntas que surgen con el nuevo RGPD 2018
 - 2.1 ¿Hasta cuándo es válida la LOPD antigua?
 - 2.2 ¿Por qué conviven dos Reglamentos?
 - 2.3 ¿Quién está obligado a cumplir este reglamento?
 - 2.4 ¿Ha cambiado la forma de pedir el consentimiento al usuario y debo modificar los documentos en mi empresa?
 - 2.5 ¿A qué sanciones me expongo?

¿QUÉ ES EL NUEVO RGPD 2018?

En España, hasta el 25 de mayo de 2018 estaba vigente la Ley orgánica de Protección de Datos (LOPD) y el Reglamento de desarrollo de la misma (RD 1720/2007), fecha a partir de la cual entra en vigor la RGPD, una nueva normativa de Protección de Datos a nivel Unión Europea y de obligatoria implantación, que derogará parte de la normativa anterior.

En realidad, la tramitación y aprobación de la RGPD se hizo en 2016 por lo que desde entonces ya podía aplicarse, y de hecho algunas empresas comenzaron a adaptarse ya entonces, pero se concedió un amplio plazo de ajuste para no entorpecer la labor empresarial.

Ahora bien, desde el punto de vista de la pyme que aún no la ha implementado es importante destacar qué cambia en la práctica con ella:

TERRITORIO DE APLICACIÓN

Aunque es una de las medidas estrella del RGPD 2018, lo cierto es que no será fácil su seguimiento y control. Aún pese a las dificultades, la nueva normativa de protección de datos aplica incluso más allá de las fronteras de la Unión Europea cuando la oferta de productos o servicios se ofrezca a ciudadanos que pertenezcan al territorio continental.

AVISOS DE SEGURIDAD

Pese a que la anterior ley ya incluía ciertas obligaciones en cuanto a la información y al modo de presentarla, el RGPD 2018 deja claros tres nuevos aspectos que las compañías que aún no lo hayan hecho deben modificar antes de que comience el nuevo año:

1. Base legal del tratamiento de datos debe estar especificada.
2. Los tiempos de retención de dichos datos también deben mostrarse al consumidor.
3. La información que se proporciona de manera obligatoria al usuario ha de ser clara y concisa para que este la comprenda.

CONSENTIMIENTO DEL USUARIO

Aunque ya la anterior normativa obligaba a solicitar el consentimiento, el RGPD 2018 va más allá especificando que solo podrán solicitarse los datos exclusivamente necesarios para prestar el servicio y/o producto evitando así que se puedan pedir más bajo la misma firma.

EL DERECHO AL OLVIDO

Una nueva protección para el consumidor que podrá ejercer la potestad de solicitar la eliminación de sus datos en determinadas circunstancias. Estas son si se han recogido ilícitamente, si ya no son necesarios o si ha retirado en la forma adecuada su consentimiento.

EL DERECHO A LA PORTABILIDAD

Es otra de las novedades del RGPD 2018. Con el se pretende obligar a la empresa que gestione los datos de una determinada persona a enviarlos en los formatos adecuados para poder pasarlos a otro proveedor, o incluso ser ella misma la que los transfiera cuando esto sea posible.

REGISTRO OBLIGADO DE DATOS

A partir de enero del 2018 las empresas que trabajen con datos de personas deben llevar un registro con todos ellos.

ESTUDIOS DE RIESGO PREVIOS A MODIFICACIONES

El RGPD 2018 establece que cuando se vaya a realizar una modificación sustancial, ya sea en el soporte, en el almacenaje, o en cualquier otro aspecto, debe hacerse previamente un estudio de riesgos y viabilidad con el fin de evitar que estos puedan ser expuestos y tomar las medidas necesarias.

DELEGADO DE PROTECCIÓN DE DATOS

Aquellas empresas que utilicen bases de datos de organismos públicos o se dediquen al tratamiento de datos masivo están obligadas a nombrar esta figura que será el responsable de la supervisión de las prácticas habituales para que se ajusten a la normativa actual.

5 PREGUNTAS QUE SURGEN CON EL NUEVO RGPD 2018

¿HASTA CUÁNDO ES VÁLIDA LA LOPD ANTIGUA?

El nuevo RGPD 2018 entró en vigor el día 25 de mayo de 2016, aunque no es obligatorio cumplir con él hasta el 25 de mayo de 2018. Por lo tanto, la actual ley estará vigente y plenamente válida hasta esa última fecha señalada.

¿POR QUÉ CONVIVEN DOS REGLAMENTOS?

Puede parecer un tanto extraño que desde mayo de 2016 hasta ese mismo mes de 2018 existan dos normativas en vigor. Sin embargo, esto se hace para permitir a los Estados Miembros prepararse y ejecutar las acciones necesarias que den cumplimiento a la nueva ley.

¿QUIÉN ESTÁ OBLIGADO A CUMPLIR ESTE REGLAMENTO?

Como ocurre con la actual norma, tanto empresas, autónomos, profesionales, entes públicos y cualquiera que por su actividad realice tratamientos de datos, ya sean estos por su cuenta propia o a través de terceros.

¿HA CAMBIADO LA FORMA DE PEDIR EL CONSENTIMIENTO AL USUARIO Y DEBO MODIFICAR LOS DOCUMENTOS EN MI EMPRESA?

Sí, es uno de los cambios importantes que llegan con la nueva normativa. El nuevo consentimiento ha de ser activo y verificable. Es decir, no es posible darlo por hecho por silencio o inacción, ni tampoco validarlo si no se recoge de algún modo en registro para posteriores comprobaciones.

¿A QUÉ SANCIONES ME EXPONGO?

Las multas por la no aplicación del reglamento RGPD 2018 podrán aplicarse a partir del 26 de mayo de 2018. Cualquiera que haya recopilado datos para su actividad puede ser objeto de sanción.

Estas son muy altas, y aunque se modulan en función de proporcionalidad, efectividad y efecto disuasorio pueden alcanzar entre los 10 y 20 millones de euros o entre el 2% y el 4% del volumen de negocio en función de su gravedad.

Es recomendable que en el caso de las pymes no especializadas en el tratamiento de datos, la mejor solución es cumplirla a través de proveedores específicos que les proporcionen la tecnología, instrucciones y documentación necesaria para evitar cualquier tipo de problema futuro.

IMPORTANTE

[PARA UNA MAYOR INFORMACIÓN PUEDE ACCEDER A ESTE ENLACE:](https://www.aepd.es/media/guias/guia-rgpd-para-responsables-de-tratamiento.pdf)

<https://www.aepd.es/media/guias/guia-rgpd-para-responsables-de-tratamiento.pdf>



UNO DE CADA CUATRO CONFLICTOS LABORALES SE RESUELVEN A TRAVÉS DE LA MEDIACIÓN

El número de conflictos laborales que se vieron abocados a la mediación aumentó en 2017. Los pleitos que llegaron hasta el Servicio Estatal de Mediación y Arbitraje, los que se dan en más de una comunidad autónoma, aumentaron de 398 en 2016 a 434, un 9% más que el año anterior, según la memoria de actividades de este órgano integrado por los sindicatos y la patronal.

De todos los conflictos que llegaron a esta instancia, un 27,5% acabaron con acuerdo. No obstante, tanto su presidente, Francisco González, como la directora, Beatriz Losada, apuntaron que son más los que quedan resueltos antes de llegar los tribunales. Ambos señalaron que en bastantes ocasiones tras el paso por el SIMA (Servicio Interconfederal de Mediación y Arbitraje) "se sientan las bases de la resolución de los conflictos" y se llega al pacto antes del acabar en los tribunales: "No tenemos el porcentaje exacto, pero haciendo seguimiento de los expedientes que llegan aquí, calculo que cerca del 50% de conflictos se resuelve antes de la Justicia".

González también ha señalado que este porcentaje de acuerdo es bastante más alto que el alcanzado por las autoridades laborales (estatales o autonómicas), "no llega ni al 5%".

Según las cifras presentadas, la mayor parte de actuaciones del SIMA están promovidas por los *representantes de los trabajadores*. Fueron ellos quienes instaron la mediación en 98% de las ocasiones.

Los 434 asuntos que tuvo que atender el organismo el año pasado afectaron a 396 empresas, cuyas plantillas sumaban 1.095.370 trabajadores, y a 38 sectores, con 2.608.594 empleados. En total, la suma asciende a 3,7 millones de trabajadores.

La causa de la mayor parte de asuntos que llegan hasta este servicio de mediación son los **salarios**, en el 37,6% de los casos. A distancia le siguen las **discrepancias sobre el tiempo de trabajo**.

El SIMA es un organismo creado en 1996 por acuerdo entre los agentes sociales, que

CONFLICTOS LABORALES

¿Qué características tienen los conflictos laborales?

- ▶ Las principales características de un conflicto laboral es que son:
 - Son **inevitables** es algo normal y asociado a la propia vida de las personas.
 - Son potencialmente **peligrosos**, ya que pueden desembocar en graves problemas.
 - Pueden ser **necesarios**, ya que pueden favorecer el crecimiento de personas y organizaciones.

¿Qué es y cuales son sus causas?

- ▶ El conflicto laboral puede entenderse como la imposibilidad de que dos posturas consigan sus objetivos de forma simultánea, porque son opuestas o porque persiguen lo mismo a la vez.
- ▶ Algunas de sus principales causas son:
 - Cambios en la estructura organizativa de la empresa.
 - Falta de coordinación entre personas o grupos que dependen.
 - Percepciones y puntos de vista contrarios.
 - Objetivos y posiciones diferentes entre departamentos de la organización.

actúa principalmente como mediador: el año pasado solo en 432 casos se requirió una mediación y solo en dos se acudió de forma voluntaria a designar un árbitro, cuyas decisiones obligan a las partes. El marco que define su actuación en los últimos años se firmó en 2012. Al año siguiente se llegó al máximo de actividad de la organización, cuando tuvo que actuar en 537 conflictos.



FORMACIÓN CONTINUADA

Repaso a la importancia de la Comunicación en la Mediación Civil y Mercantil (continuación)

LA COMUNICACIÓN

1.3. PARTICULARIDADES DE LA COMUNICACIÓN (continuación)

1.3.2. COMUNICACIÓN ANALÓGICA Y DIGITAL

Si bien ya ha quedado anteriormente plasmado cuáles son los factores de la comunicación (*emisor; receptor; código, mensaje, canal y contexto*) no estaría de más establecer las posibles circunstancias especiales que se puedan dar, alrededor de los procesos de comunicación.

El ser humano en tanto que social y relacional, está inmerso en un mundo de interacción con los otros. Nos diferencia del mundo animal la frecuencia de uso de herramientas y, en particular, el uso del **lenguaje**. Con él podemos comunicarnos con los demás y nos permite quizá, la conducta más importante que puede llevar a cabo el «*homo sapiens*»: la comunicación, transmisión de información y definición del tipo de relaciones que queremos establecer.

En ocasiones, y aun estando todo el proceso perfectamente desarrollado, puede ocurrir que en algunos de los factores confluyan circunstancias no esperadas e imprevistas, que produzcan una interrupción de dicho proceso de comunicación. Pueden darse discrepancias puntuales puesto que alguno de los comunicantes carezca de la misma cantidad o calidad de información que el/los otro/s. Se pueden producir impases o parones interaccionales en la comunicación, cuya primera consecuencia es la culpabilización del otro por la falta de interacción en la comunicación.

Incluso puede llegar a producirse un círculo vicioso en la comunicación que solo podrá ser roto en tanto que ésta misma se convierta en tema de comunicación. Se trataría de lo que venimos en llamar **METACOMUNICACIÓN** («*Meta*»; *prefijo entendido como «acerca de» y «Comunicación»*; *transmisión de señales mediante un código común entre emisor y receptor*).

El término **Metacomunicación** hace referencia a todas las señales y proposiciones que se intercambian en el propio acto de la comunicación, tanto en lo relativo a la codificación como a las relaciones entre los comunicadores.

Básicamente se refiere a la retroalimentación que se da entre dos o más personas cuando se da un proceso de comunicación.

Claro es que se tendrá que interpretar aquello que se nos está transmitiendo en función del código que para ello se emplea (*sistema de signos y reglas que permiten formular y comprender el lenguaje*).

Podemos distinguir dos tipos:

Implícita: es el modo en que un mensaje es comunicado. Este modo establece las pautas de interacción entre el emisor y el receptor.

Explícita: se refiere a la necesidad de pedir explicaciones acerca de los mensajes confusos o contradictorios. Los propios participantes del acto comunicativo son conscientes de que algo falla en la comunicación e intercambian información sobre ello.

La Función primaria de la Metacomunicación será, pues, disponer de herramientas para la reflexión acerca del acto comunicativo, dando valor a la eficacia del código empleado y al resultado de la relación establecida entre emisor y receptor. Es pues el objetivo de éste análisis, la mejora de la propia comunicación con el fin de resolver o aclarar posibles rupturas en el propio proceso de comunicación.

Tendrá pues, relevancia especial en el proceso comunicador, el hecho de que las partes *compartan y manejen iguales códigos de comunicación e iguales canales como medio de comunicación*.

Como poco, ambas partes deberán establecer la relación de comunicación en igualdad de conocimientos, uso, percepción, comprensión y alcance de ambos factores citados (*código y canal*).

En la comunicación humana es posible referirse a los objetos de dos formas totalmente distintas: mediante un **símil** (dibujo) o mediante un **nombre** (palabra). Es decir, uno mediante una semejanza autoexplicativa y, el otro, mediante una palabra. Estas dos formas son las equivalentes a los conceptos comunicación «**analógica**» y «**digital**».

El ser humano se comunica de ambas formas. Sin embargo en según que campos u ocasiones, la prevalencia de uno u otro tipo de lenguaje es, no solo evidente, sino necesaria. Por ejemplo; en el área de las relaciones humanas, es fundamental y prácticamente exclusivo, el uso de la comunicación analógica.

Puede, sin embargo, utilizarse la transmisión digital, en lo que se refiere a nivel de contenido de la comunicación.

Se requiere especial cuidado en el trato de la combinación de ambos lenguajes, puesto que se produce una «*traducción*» de uno a otro y de emisor a receptor y viceversa. Esta dificultad es inherente a la misma comunicación humana. Y se debe cuidar por la pérdida de información que en ese proceso de transformación se puede producir.

Parece imposible, cuando estamos hablando con alguien frente a frente, desligar ambos tipos de lenguaje o evitar su combinación. Generalmente el lenguaje verbal se dirige más a la atención consciente mientras que el gestual matiza el mensaje en el subconsciente. Toda comunicación es analíticamente descomponible en dos dimensiones:

a) Digital: Es el lenguaje que se transmite a través de símbolos lingüísticos o escritos, y será el vehículo del contenido de la comunicación encargada de transmitir información acerca de los objetos de referencia externos a las relaciones sociales.

b) Analógica: Determinado por la conducta no verbal (gestos, símbolos, etc.). Es el vehículo de la relación. Se produce de un modo no verbal. Basada en gestos, posturas, simbología, etc. Es el vehículo de la relación. Lenguaje corporal y gestual que surge antes que la comunicación digital y guarda cierta relación con el significado aunque no exacta. Un

ejemplo claro es el tan recurrido tópico «*una imagen vale más que mil palabras*».

Resulta fundamental en la comunicación y todo gesto, tono, postura, voz, puede interpretarse como un lenguaje en sí mismo.

Esta comunicación coincide con la comunicación no verbal (*entendemos por comunicación no verbal; movimientos corporales, posturas, gestos, expresión facial, ritmo, cadencia del habla, silencio, indicadores comunicacionales que aparecen en el contexto*). Por ejemplo, dar un regalo constituye sin duda una comunicación analógica.

Es la encargada de transmitir información acerca de las relaciones sociales contraídas por los intercomunicadores.

Existe un consenso significativo para cada símbolo, ordenado bajo reglas y normas lingüísticas (lenguaje).

Significante y significado de las palabras no guardan relación. La única excepción son las onomatopeyas, en las que la palabra tiene una relación directa con lo expresado.

La Comunicación Analógica puede clasificarse en tres categorías:

- a) KINÉSICA (lenguaje corporal): todo tipo de movimiento corporal y el aspecto físico, así como el aspecto general del comunicante.
- b) PARALINGÜÍSTICA: son las conductas relacionadas con aspectos vocales no lingüísticos de un mensaje (intensidad o volumen de la voz, fluidez y calidad de la pronunciación, velocidad, ritmo, vocalización, tono, risa, llanto, respiración, articulación, etc...)
- c) PROXÉMICA: Aquellas conductas relacionadas con el uso de espacio personal y social (distancia física, forma de sentarse o de disponer el entorno).

Hay que relacionar la distancia social entre la gente y la distancia física.

Distancia íntima (separación entre 15 y 45 cms.):

Para que se dé, las personas han de tener mucha confianza y, en algún caso, estar emocionalmente unidos. Se realiza a través de la mirada, el tacto, el sonido...

Una zona inferior a los 15 cms. es la llamada zona íntima privada, mucho más particular que la de amigos, pareja, familia, etc...

Distancia personal (entre 46 y 120 cms.):

Se da en la oficina, reuniones, conversaciones de trabajo o de amistad, fiestas, asambleas. Será suficiente estirar el brazo para establecer contacto físico con nuestro interlocutor. Cuando alguien invade esta zona, tendemos a separarnos inconscientemente, para retomar la distancia de seguridad.

Distancia social (de 120 a 360 cms.):

Es la distancia que nos separa de los extraños, de aquéllos a quienes no se conoce bien o con quiénes no hay una relación amistosa.

Distancia pública (más de 360 cms.):

Es la adecuada para dirigirse a un grupo de personas. Se eleva el tono de voz es la característica de charlas, coloquios o conferencias.

DIFERENCIAS ENTRE LA COMUNICACIÓN DIGITAL Y LA COMUNICACIÓN ANALÓGICA

- La comunicación Digital está determinada a través de símbolos escritos o lingüísticos. La comunicación Analógica vendrá determinada a la conducta no verbal (gestos, posturas, etc.).
- La comunicación Digital será el vehículo del contenido de la comunicación. La comunicación Analógica, en cambio, será el vehículo de la relación.
- La comunicación Analógica no posee los indicadores de presente, pasado o futuro que sí existen en la comunicación Digital.
- La comunicación Digital puede falsearse, ya que podemos controlarla (pensar antes de hablar) mientras que la comunicación Analógica está mediada por conductas automáticas e inconscientes, que son más creíbles.

SEMEJANZAS ENTRE LA COMUNICACIÓN DIGITAL Y LA COMUNICACIÓN ANALÓGICA

- Persiguen el mismo objetivo principal de los sistemas de comunicación de datos; ser capaz de recibir el mensaje generado por el emisor.
- Ambas buscan transmitir información para el otro que la requiera.
- Toda comunicación (Analógica y Digital) posee un contenido y una relación contenido (qué decimos) y una relación (a quién y cómo lo decimos).

La bidimensionalidad Analógico/Digital se halla presente a dos niveles:***Microsocial:***

Es la comunicación cara a cara, interpersonal u oral.

Macrosocial:

Son comunicaciones mediadas, de masas o institucionales.

La comunicación Analógica o no verbal, es la encargada de definir la distancia social que une y separa a los interlocutores. Marca las recíprocas posiciones sociales. Mediante ella, las personas se posicionan mutuamente, marcando y señalando la distancia social que les une y les separa.

La comunicación Digital, a nivel microsocial es efectuada por la dimensión verbal del lenguaje natural de cualquier idioma. A nivel macrosocial, tal comunicación Digital es efectuada a cualquier

lenguaje o código electrónicamente amplificado por lenguajes de software de la inteligencia artificial.

Por contra, si la comunicación no verbal es Analógica es gracias a que informa de relaciones sociales internas a la situación desde la que se comunica. Las relaciones sociales (*afecto, solidaridad, rivalidad, subordinación, poder, exclusión mutua, etc...*) solo pueden ser referidas y comunicados por analogía.

En un **nivel microsocioal**, las relaciones interpersonales pueden ser comunicadas por analogía con los gestos y señales preverbales de la comunicación biológica (*susurros, gritos, caricias, llantos, etc.*).

A **nivel macrosocioal**, las relaciones sociales de vínculo o enfrentamiento entre grupos, pueden ser comunicadas por analogía con los gestos y señales audiovisuales de la comunicación no verbal.

La bidimensionalidad Analógica/Digital, presente en toda comunicación, responde al doble problema que se plantea a la vida social, el problema de la escasez y el problema del orden en las relaciones sociales. Ambos se presentan ineludiblemente para conseguir y preservar la sobrevivencia del grupo. Al primero se enfrenta la comunicación Digital y al segundo la comunicación Analógica.

Esta bidimensionalidad es necesaria y suficiente en toda comunicación, pero su simultaneidad no implica necesariamente congruencia. En ocasiones, voluntariamente o no, da lugar a contradicciones entre ambas comunicaciones, las llamadas «*paradojas pragmáticas*». En ellas, la capacidad de responder al mensaje comunicado puede llevar a un bloqueo, como consecuencia de la contradicción entre ambos niveles (Analógico y Digital), son las llamadas «paradojas de cierre» (cuyo resultado es el bloqueo en la capacidad de acción).

En el lado opuesto, nos encontraríamos con las situaciones de desbloqueo y desencadenamiento de la capacidad de acción.

Según la teoría Hegeliana de la contradicción tendremos:

TESIS = **Mensaje Digital**

ANTI/TESIS = **Mandato Analógico**

Contradicción entre TESIS y ANTI/TESIS = **Paradoja Patológica de cierre o bloqueadora de la acción**

SIN/TESIS SUPERADORA DE LA ACCIÓN = **Paradoja Terapéutica de apertura, desbloqueo y desencadenadora de acción**

En el 99% de los casos, la comunicación Analógica es puro control social: estabiliza conductas y regula y controla las relaciones sociales. **Será pues la conducta (los hechos, los actos) y no la comunicación (las palabras, lo dicho) el auténtico motor del cambio social.**

En el contexto interactivo, los niveles Analógico y Digital de un mensaje, mantienen entre sí necesariamente una relación conocida como PUNTUACIÓN. Esta será **congruente**, cuando las informaciones que transmiten uno y otro nivel no entran en conflicto. Si así fuera, estaríamos tratando de una puntuación **incongruente**, pues las informaciones desde uno u otro nivel entrarían en conflicto y que el significado de lo dicho (*nivel Digital*) no se correspondería con lo manifestado a nivel gestual (*nivel Analógico*).

Cuestionario Formativo

A continuación facilitamos algunas preguntas específicas en referencia al «Área de Formación Continuada»

La contestación de las mismas le permitirá saber si ha fijado los conceptos formativos propios en esta materia. Para la comprobación de las respuestas correctas puede consultar la página correspondiente de nuestro Boletín Oficial.

1.- El conjunto de señales y proporciones que en el acto de la comunicación se intercambian, en lo relativo tanto a las relaciones entre comunicadores como en la codificación, recibe el nombre de:

- a) Comunicación social.
- b) Metacomunicación.
- c) Proceso comunicativo.

2.- El lenguaje corporal y gestual que se da antes incluso de la comunicación y que se relaciona en parte con su significado, hace referencia a:

- a) Comunicación implícita.
- b) Comunicación explícita.
- c) Comunicación analógica.

3.- Las conductas referidas a aspectos no lingüísticos, pero si vocales, de un mensaje, es la:

- a) Proxémica.
- b) Kinésica..
- c) Paralingüística.

4.- ¿Cuántos son los centímetros de referencia en la distancia social?:

- a) Más de 360 cms.
- b) Entre 120 y 360 cms.
- c) Entre 46 y 120 cms.

5.- Cuando se produce un bloqueo a consecuencia de una contradicción entre los niveles analógico y digital de la comunicación, hablamos de:

- a) Paradojas de cierre.
- b) Paradojas pragmáticas.
- c) No puede haber bloqueos en la comunicación pues siempre hay herramientas para su efectividad.

CONSULTORIO FORMATIVO



Pregunta

¿Asume el FOGASA el abono de las indemnizaciones por despido acordadas en conciliación extrajudicial?

Respuesta

Rotundamente no, el FOGASA no abona el importe de la indemnización por despido acordada en conciliación extrajudicial.

Si observamos el artículo 33.2 del Estatuto de los Trabajadores, el Fondo de Garantía Salarial abonará indemnizaciones reconocidas como consecuencia de sentencia, auto, acto de conciliación judicial o resolución administrativa a favor de los trabajadores a causa de despido o extinción de los contratos conforme a los artículos 50, 51 y 52 de esta Ley, y de extinción de contratos conforme al artículo 64 de la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal, así como las indemnizaciones por extinción de contratos temporales o de duración determinada en los casos que legalmente procedan.

Como cita igualmente la Sentencia del Tribunal Supremo de 13 de octubre de 2008: "El Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas ha justificado esta decisión por las diferencias que, en orden a la efectividad del control de la realidad del crédito, se derivan de las dos formas de conciliación y, en concreto, porque en la conciliación administrativa no hay intervención judicial, el conciliador carece de funciones específicas de control y no interviene el Fondo de Garantía Salarial. Pueden, por tanto, excluirse del ámbito de la garantía los créditos reconocidos en la conciliación administrativa y esto es lo que ha hecho el artículo 33.2 del Estatuto de los Trabajadores".

Preguntas y Respuestas

Sección dedicada a responder desde un punto de vista formativo y práctico, cuestiones variadas de actualidad, surgidas por dudas y consultas planteadas en el ejercicio de la actividad de nuestros profesionales.

Pregunta

En un procedimiento de mediación, el mediador y la otra parte puede llegar a conocer datos estratégicos de mi empresa con motivo del procedimiento de mediación, ¿Cómo se garantiza que los mismos no serán utilizados?

Respuesta

Es recurrente que las partes tengan recelo o miedo a la hora de facilitar datos de su empresa en un proceso de mediación, tanto a la otra parte o partes, como al propio mediador. Debe resaltarse que uno de los principios que inspiran la mediación, si no el más importante es la confidencialidad.

La propia Ley 5/2012, de 6 de julio, de Mediación en asuntos civiles y mercantiles establece, en su artículo 9, que "1. El procedimiento de mediación y la documentación utilizada en el mismo es confidencial. La obligación de confidencialidad se extiende al mediador, que quedará protegido por el secreto profesional, a las instituciones de mediación y a las partes intervinientes de modo que no podrán revelar la información que hubieran podido obtener derivada del procedimiento."

También debe destacarse que ninguna de las partes tiene obligación de revelar información en el procedimiento de mediación. De esta forma, cada parte tiene el derecho y la posibilidad de proteger información propia revelándola al mediador o a nadie.

Pregunta

Si tienes un conflicto familiar o en tu trabajo, ¿es preferible recurrir a la mediación y no pasar por el juzgado?

Respuesta

Válido para resolver multitud de conflictos, controversias o disputas, la mediación es un proceso alternativo al juicio, se podría decir «informal», donde las partes establecen de acuerdo con el mediador, los plazos y lugar de desarrollo de las sesiones, y los demás aspectos necesarios para la resolución del conflicto.

No se trata de vencer al contrario sino de obtener un resultado mutuamente beneficioso, preservando -siempre que sea posible- las relaciones personales.

Se utiliza en los casos de existencia de un conflicto, disputa o controversia con otra persona o empresa cuando se ha llegado a un punto en que el diálogo con la otra parte se ha roto o estancado. Útil en temas familiares derivados de separación o divorcio, custodia de hijos, conflictos vecinales, de consumo, o en asuntos penales, entre otros.

Se trata de un sistema que se puede considerar más eficiente que el juicio porque pretende una solución sin vencedores ni vencidos, en menos tiempo y a un coste muy inferior del que resulta de un pleito. Además, una vez alcanzado el acuerdo, tiene la misma garantía que una sentencia, una vez elevado a escritura pública.

¿Por qué elegir la mediación?

El contenido de todas las discusiones es confidencial pero, el acuerdo alcanzado queda formalizado por escrito, y susceptible de ganar fuerza ejecutiva si las partes acuerdan su protocolización notarial.

El coste global de un proceso de mediación exitoso, es decir, finalizado con acuerdo, es mucho más económico que un juicio. Se estima que el ahorro medio alcanza el 80%.

Un conflicto puede quedar resuelto en mediación en cuestión de días o semanas. Además cada parte puede dar por finalizado el proceso, sin acuerdo, en el momento en que lo estime oportuno.

El mediador, que es el director del proceso de mediación, es elegido de común acuerdo por las partes en conflicto.

Pregunta

¿Conflictos relacionados con los estudios? Hoy, tu problema tiene Mediación.

Respuesta

María tiene 16 años, está en primero de Bachillerato y sus notas han caído en picado a raíz del reciente divorcio de sus padres. Siempre había sido buena estudiante pero tras lo ocurrido le cuesta una barbaridad concentrarse. Sus padres sólo se comunican a través de sus respectivos abogados, pero saben que si no ayudan a su hija, la situación les perjudicará a todos, pues María quiere estudiar carrera y estas notas importan para la media de selectividad. Deciden solicitar una mediación electrónica para tratar este asunto con objetividad y en un espacio neutral, pero evitando hablar en persona.

En su acuerdo de mediación, padres e hija, dejaron claro, con ayuda de la mediadora, que su objetivo común era impedir que los cambios familiares perjudicaran a María. Quedaron en colaborar, en la medida de lo posible, para convertir los obstáculos en oportunidades de aprendizaje. Se comprometieron a mantener a María al margen de su proceso de divorcio y reflexionaron, en sesión individual, sobre cómo hacerlo y transmitir a su hija el apoyo que necesita. Finalmente, consensuaron por escrito un plan de acción señalando motivadores, límites, horarios, premios y maneras de resolver los bloqueos. El proceso en su conjunto duró 3 semanas.



Pregunta

¿En qué fase del procedimiento se podría proponer la mediación?

Respuesta

En principio, cuando la mediación se inicia pronto, el ahorro de tiempo y costes es mayor.

La relación tiende a empeorar con el tiempo. Restaurar un diálogo constructivo requiere más esfuerzo. El tiempo es dinero. Un conflicto genera gastos como “dinero bloqueado”, dificultades de tesorería, conservación o preservación de los bienes e impuestos. Los honorarios profesionales (abogados, expertos) distorsionarán cada vez más las cuestiones esenciales.

En algunos casos, es preferible esperar a que las partes se hayan desprendido de la hostilidad antes de que se les proponga recurrir a la mediación: en una fase posterior esto puede incluso aumentar la buena disposición para llegar a un acuerdo. Algunas veces las partes decidirán recurrir a la mediación cuando los procedimientos judiciales se encuentran en una fase muy avanzada ya que, para entonces, habrán descubierto la mayoría de los puntos fuertes y débiles de sus respectivos expedientes.

Sin embargo, la espera sigue siendo arriesgada dado que la mediación requiere que ambas partes estén listas para ello. La capacidad para incluir aspectos emocionales de un conflicto varía con cada persona.

La Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil, dispone en sus artículos 414.1 y 440.1 la posibilidad de remitir a las partes a mediación en el procedimiento declarativo de juicio ordinario y en el procedimiento declarativo de juicio verbal.

Pregunta

En mediación, ¿qué significa un “método no adversarial”?

Respuesta

La mediación es un método no adversarial de resolución de conflictos, en la que dos o varias partes, con la asistencia de una persona profesional, mediadora, exponen sus intereses, debaten, negocian, escuchan, aportan ideas, ... con el fin de ser capaces (por ellas mismas) de encontrar una solución satisfactoria para ambas, en la que ninguna de las partes quede como vencido o como vencedor y que plasmarán en un acuerdo final.

El hecho de ser un método no adversarial, implica la realidad de que las partes en conflicto tienen el claro interés de resolver el problema que les afecta y van a trabajar, aportando su colaboración y voluntad, en su resolución. La intención de las partes no es dañar al otro, sino resolver el conflicto.

Es decir, no es un método al servicio de hacer prevalecer la capacidad negociadora de una de las partes, con el fin de imponer su voluntad, u obtener un beneficio personal, sin tener en cuenta el equilibrio de intereses de todas las partes en conflicto.

De ahí sus fundamentos de buena fé, respeto y colaboración (recogidos en la Ley de mediación 5/2012).

Respuestas correctas al cuestionario del Área de Formación Continuada

- 1.- b
- 2.- c
- 3.- c
- 4.- b
- 5.- a



***Agrupación Técnica Profesional
- MECIMER -***

«Business Mediator-Mediador Civil y Mercantil»

***Miembro Colectivo de la
AGRUPACIÓN TÉCNICA PROFESIONAL***

C./ Atocha nº 20-4º-Derecha 28012 MADRID.- Telf. Corp.: 91 457 29 29

E-mail: mecimer@atp-guiainmobiliaria.com

Web: www.atp-mecimer.com