

«PONENCIAS DE FORMACIÓN CONTINUADA Y DE INFORMACIÓN»

En el marco de exigencia de la Junta de Gobierno los Colectivos Profesionales:

ADPI - Asesores de la Propiedad Inmobiliaria
TECPEVAL - Peritos Tasadores Judiciales de Bienes Inmuebles
INTERFICO - Interventores de Fincas y Comunidades
MEDFIN - Mediadores Financieros Titulados

con la coordinación general de la **Agrupación Técnica Profesional-ATP**, en concordancia a la logística organizativa dispuesta, se ha llevado a cabo unas «**Jornadas de Trabajo Formativas**», con el propósito de informar actualizaciones de normativas y los cambios significativos surgidos en el desarrollo de la actividad profesional que nos es propia, al igual que nuevas alternativas que nos ofrece el campo profesional desde la aplicación de normas legislativas.

Dicho programa, antes de celebrarlo recientemente en Madrid, fueron desarrollados llevándose a cabo en distintos puntos geográficos en el ejercicio de 2015, los cuales y **tras su inicio preliminar en Junio/Julio-2015 en el compendio de les Illes Balears, se continuaron en Septiembre-2015 en Benidorm con nexo entre la Comunitat Valenciana y la Región de Murcia, a la que siguió la celebración en Málaga-Andalucía**, y en la que en todos los casos se cursó invitación a los profesionales de las distintas provincias limítrofes y/o de razonable proximidad. Posteriormente y de forma general, se programó en ámbito nacional a celebrar en Madrid para Noviembre-2015, pero por circunstancias de ubicación logística y no posibilidad de poder llevarla a cabo ningún sábado en los salones dispuestos para ello en ese mes, se optó por suspender la misma y programarla para nuevas fechas. **Dicho esto, se ha llevado a cabo en Madrid con fecha 27-02-2016.**

En dicha jornada de trabajo y bajo la dirección del Sr. Presidente del Colectivo Profesional, D. Francisco Sanfrancisco Gil, se impartieron seis ponencias formativas sobre cuestiones de máximo interés y actualidad, en la que se contó con la presencia de cualificada concurrencia profesional.

El Acto contó con la siguiente Mesa Rectora:

Presidente del Colectivo Profesional.- D. Francisco Sanfrancisco Gil
Vicepresidente-Tesorero del Colectivo Profesional.- Dña. Josefa Frías Calvo
D. Ferran González i Martínez.- Director Gabinete Consultor Jurídico del Colectivo Profesional
Dña. Mercedes Navarro Tárrega.- Vocal y Responsable Dpto. de Atención, Información y Admisión del Colectivo Profesional

y se llevó a cabo con el siguiente Programa:

«PONENCIAS DE FORMACIÓN CONTINUADA Y DE INFORMACIÓN»

Presentación

Colaboración Inmobiliaria: Dos Propuestas Complementarias

El Arbitraje como Procedimiento Extrajudicial en la Resolución de Conflictos

Las Arras en el Contrato de Compra-Venta

DESCANSO «COFFEE BREAK»

La Eficiencia, Eficacia y Rentabilidad del Profesional Inmobiliario al ofrecer un Servicio Integral de Actividades

Regulación e Incidencia de los Arrendamientos de carácter Vacacional y Turísticos

El Turismo: Pilar Capital de nuestra Economía
Motora Aportación de nuestro Titulado
- **GESTUR** -
Gestor de Actividades y Establecimientos Turísticos

AL FINALIZAR «VINO DE HONOR»



Mesa Rectora de la Jornada Formativa

MADRID
Hotel Meliá Castilla
- Salón El Escudo -

27-02-2016

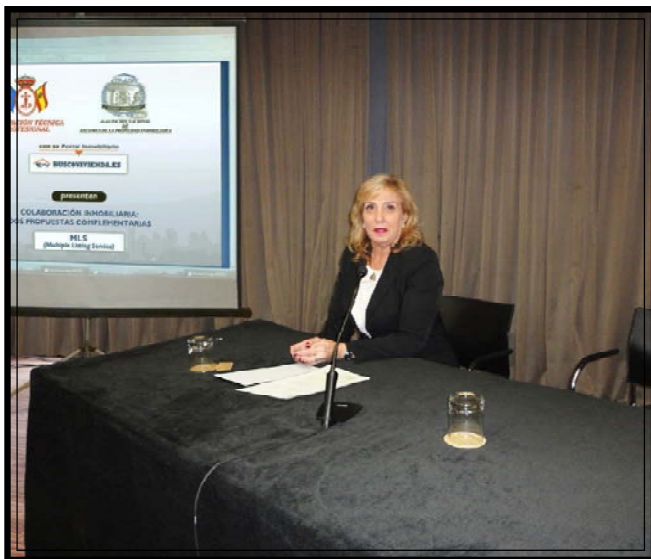
En primer lugar, y como Acto de Presentación, Dña. Mercedes Navarro Tárrega, dio a conocer la composición de la Mesa Rectora, desarrollada en la página anterior.

A continuación tomó la palabra el Sr. Presidente D. Francisco Sanfrancisco Gil, dando la bienvenida a los asistentes y agradeciendo su presencia al evento organizado, deseando que la Jornada de Trabajo, repleta de contenido, sea de máximo provecho y formación en el desarrollo profesional.

Sin más dilación Dña. Josefa Frías Calvo, en nombre de los organizadores, dio comienzo al Programa descrito. Para ello presentó la primera Ponencia a desarrollar, en la que actuó como Ponente Dña. Mercedes Navarro Tárrega, bajo el título de

«Colaboración Inmobiliaria: Dos Propuestas Complementarias»

La Sra. Navarro Tárrega, en su exposición aborda el concepto de MLS (Multiple Listing Service), como sistema de venta compartida por un conjunto de agentes, encaminado a ***vertebrar un acuerdo local, regional o nacional, entre profesionales agentes inmobiliarios afiliados a ATP-ADPI, AVAI o ABAI***, es decir para todos los ***Titulados Profesionales Diplomados ADPI-Asesores de la Propiedad Inmobiliaria// Agentes Inmobiliarios debidamente habilitados en toda España***, y en cada caso, en función del marco geográfico designado, al objeto de recoger y distribuir información sobre los inmuebles a la venta en su área de actuación geográfica, a través de lo que se ha estandarizado en el ambiente inmobiliario denominado Multiple Listing Service (MLS), o bien Servicio de Listado Múltiple.



La MLS es un sistema de información de los contratos de encargo, generalmente en exclusiva compartida, obtenidos por sus miembros en una base de datos informática de acceso restringido a sus miembros. De esta manera la MLS facilita esta información a todos los agentes que son miembros de la misma. ***Mediante la inclusión de la oferta en la MLS, un agente inmobiliario amplifica notablemente el número de compradores potenciales que acceden a dicha oferta. De la misma manera, un agente colaborador puede facilitar a un comprador la información sobre todas las viviendas a la venta en la zona que cumplen sus requisitos de búsqueda, facilitando la compraventa y compartiendo los honorarios con el agente que ha captado el inmueble.***

El Múltiple Listing Service o MLS es un sistema de información principalmente interna para uso de todos los agentes asociados de las características de los contratos suscritos de las exclusivas compartidas que obligan y habilitan a todos los asociados.

Para un conocimiento más preciso y detallado sobre el contenido, funcionamiento, desarrollo y puesta en marcha de este sistema de colaboración MLS, *se ha entregado a todos los asistentes, en soporte informático, un exhaustivo estudio sobre los siguientes temas:*



- MLS como sistema de venta compartida por un conjunto de agentes.
- El objetivo de una MLS es incluir el máximo posible de ofertas en una zona.
- Las MLS sirven principalmente para compartir operaciones locales.
- Captación de inmuebles ¿en exclusiva o sin exclusiva?.
- La información que debe incluir una MLS.
- ¿Quien puede publicar en una MLS?.
- ¿Tiene que pedir permiso un agente integrado en la MLS para ofrecer un inmueble a un cliente?.
- En una operación compartida el agente del comprador es el que vende y acompaña siempre a su cliente.

- Las fotos ayudan a presentar el inmueble en una MLS.
- ¿Quién puede ver la información en una MLS?.
- Proceso de puesta en marcha de una MLS local.
- Las ventajas para el propietario del inmueble se multiplican.
- Ventajas para el cliente comprador.
- Ventajas para la agencia inmobiliaria.
- Desventajas para el agente inmobiliario.
- Notas para la confección de un Reglamento para la MLS local.
- Observaciones al contrato de mediación inmobiliaria en exclusiva.
- Encargo de venta en exclusiva e inserción de oferta en redes MLS.
- Proceso en www.buscovienda.es

A continuación se llevó a cabo la Ponencia bajo el título:

«El Arbitraje como Procedimiento Extrajudicial en la Resolución de Conflictos»

Actuó como Ponente D. Ferran González i Martínez.

El Sr. González i Martínez ha incidido en el *Arbitraje como procedimiento, por el cual, se somete un conflicto, una controversia, privada, entre dos partes, no para que sea solucionada por un Juez, sino por un abogado o un técnico especialista en la materia.*

En el marco de alternativas de soluciones de controversias que no tengan la necesidad de acudir a los Tribunales para que sean resueltas por un Juez, hizo hincapié en primer lugar a la novedosa normativa de la figura del Profesional Titulado MECIMER-Mediador Civil y Mercantil, que a través del Colectivo Profesional ATP-ADPI se puso a disposición de sus Colegiados la opción de Titularse en este campo; actuación profesional que es ya un auténtico presente con unas garantías de actuación futuras de gran dimensión. De este cometido no se extendió más dado que ya fue desarrollado por el Sr. Sanfrancisco en las Ponencias llevadas a cabo en el ejercicio anterior.

Abarcando ya de forma directa el contenido de su Ponencia, el Sr. González i Martínez matizó que, el Arbitraje se caracteriza fundamentalmente por ser un sistema alternativo y equivalente a la jurisdicción de los Tribunales estatales, de carácter convencional, objetivo, temporal y determinado subjetivamente. Mediante el arbitraje se sustituye la tutela de los jueces ordinarios por la de los árbitros desde el momento en que estos últimos deciden aceptar el encargo del arbitraje y emitir el laudo. Cabe señalar que la sumisión al arbitraje debe ser pactada expresamente, produciendo un efecto positivo (*sumisión de las partes al arbitraje*) y un efecto negativo, impidiendo que el litigio generado pueda plantearse ante el Juez como consecuencia de la sumisión previa de las partes al arbitraje.

Las maneras más usuales de sometimiento al arbitraje consisten en la utilización de cláusulas y/ o convenios arbitrales firmados por las partes por los que someten cualquier litigio futuro al arbitraje de uno o más árbitros (*número impar*) que ellos puedan determinar, o bien encomendando la administración del arbitraje y la designación de los árbitros, de acuerdo con su reglamento, a:

- Corporaciones de Derecho Público que puedan desempeñar funciones arbitrales, según sus normas reguladores.*
- Asociaciones y entidades sin ánimo de lucro en cuyos estatutos se prevean funciones arbitrales.*



La siguiente Ponencia que se llevó a cabo fue bajo el titular:

•••

Las Arras en el Contrato de Compra-Venta

•••

Actuó como Ponente Dña. Josefa Frías Calvo.

La Sra. Frías Calvo, en el transcurso de su exposición, ha hecho especial mención a la problemática que, en su aplicación práctica, puede dar lugar la figura jurídica de las «Arras» en el contrato de compra-venta. Dicha figura, como contrato preparatorio de la compra-venta futura, prevé el desistimiento válido para ambas partes contratantes abonando la penalización pactada y sin incurrir en incumplimiento de contrato. Se ha recalcado la necesidad de tener un conocimiento exhaustivo de todo el contenido y clausulado del contrato, a fin de que los efectos queridos por las partes, esto es, el desistimiento previo, propio de las arras penitenciales, pueda ser aplicado con todas sus consecuencias previstas y con la finalidad de impedir que, por interpretación judicial, una resolución considere que un contrato de arras no tiene efectos de desistimiento, sino otro de muy diferentes y negativas consecuencias para alguna de las partes contratantes, como, por ejemplo, el obligatorio cumplimiento del contrato. Para ello se ha insistido en la necesaria y previa supervisión jurídica a la hora de formalizar este tipo de contratos, por consiguiente, salvo disposición alternativa por parte del Profesional Inmobiliario Titulado ATP-ADPI, recalcó la conveniencia de acudir al Asesoramiento Jurídico que el Colectivo Profesional ATP-ADPI, dispone a sus Colegiados debidamente habilitados, al objeto de reglamentar y suscribir los contratos en debida forma, puesto que, en base a la jurisprudencia establecida por el Tribunal Supremo, las arras pueden ser de tres tipos:



Todo ello da lugar a la conclusión de que las partes contratantes deben tener un conocimiento exhaustivo del clausulado de los contratos de arras, para que tengan la seguridad de que los efectos previstos en el contrato son los mismos que se aplicarán a la hora de ejecutar el contenido contractual.

-
- «Arras Penitenciales o de Desistimiento» propias de la compraventa inmobiliaria.
 - «Arras Confirmatorias» como pago a cuenta de la compraventa futura, figura propia del tráfico mercantil.
 - «Arras Penales» cuya misión es prever y cuantificar en el contrato una indemnización previa para el caso de incumplimiento de alguna o ambas partes contratantes.
-



Al término de las citadas intervenciones tuvo lugar un descanso «COFFEE BREAK»

Seguidamente, tras la correspondiente pausa, se retomó la sesión formativa llevándose a cabo la Ponencia con titular:

La Eficiencia, Eficacia y Rentabilidad del Profesional Inmobiliario al ofrecer un Servicio Integral de Actividades

Esta Ponencia fue impartida por Dña. Josefa Frías Calvo.

Inició la Sra. Frías Calvo esta intervención matizando que, ***la Intermediación Inmobiliaria es una actuación profesional que va más allá de cerrar un simple acuerdo de compra-venta. Hoy en día el Agente Inmobiliario, que actúa de forma profesional, debe proporcionar un asesoramiento completo sobre la situación jurídica, urbanística del inmueble y de toda una serie de implicaciones fiscales que conlleva para ambos contratantes el llevar a cabo una operación de estas características.*** Por ello es necesario contar con el respaldo de un Colectivo como **ATP-ADPI** en el que se presta el asesoramiento propio de un Colectivo Profesional.

Conectado a la actividad de Agente Inmobiliario, la habilitación como **INTERFICO-«Interventor de Fincas y Comunidades»** faculta para actuar como «**Secretario-Administrador**» de la Comunidad de Propietarios o del Complejo Inmobiliario Privado, a la vez que proporciona un conocimiento de primera mano de las necesidades de los propietarios del inmueble en cuanto a la tramitación de los arrendamientos y compra-ventas de los inmuebles gestionados por el Interventor de Fincas y Comunidades.

Otra de las facetas propias del Agente Inmobiliario es la valoración de bienes inmuebles que, por un conocimiento propio del mercado y a través de la Titulación de Especialista Titulado Profesional Diplomado **TECPEVAL-«Técnico en Peritaciones y Valoraciones Inmobiliarias/Perito Tasador Judicial»** faculta para emitir dictámenes periciales a instancia judicial, de parte y valoraciones para unidades ejecutivas tales como seguridad social y hacienda.

Un dato a tener en cuenta en el proceso de intermediación de una compra-venta es el acceso a la financiación para la adquisición de un inmueble. Para ello, la habilitación como **MEDFIN-«Mediador Financiero»**, previsto en la «**Ley 2/2009 por la que se regula la contratación con los consumidores de préstamos o créditos hipotecarios y de servicios de intermediación para la celebración de contratos de préstamo o crédito**» otorga las competencias

necesarias para proporcionar un asesoramiento previo a la contratación de cualquier producto financiero y negociación con las entidades financieras de una serie de condiciones que faciliten a los clientes el acceso a la financiación para la compra de un inmueble.

Como ya se ha dicho anteriormente, para preparar una operación de compra-venta e incluso un contrato de arrendamiento, es necesario supervisar una serie de trámites administrativos y fiscales que, mediante la habilitación del **INGESA-«Interventor en Gestión Administrativa»** y a través de los *Convenios-Acuerdos* obtenidos con Organismos de la Administración Pública, permiten verificar y tramitar la documentación necesaria para gestionar de forma adecuada una operación de transacción.



Hace tres años se aprobó la «*Ley 5/2012 de 6 julio, de mediación en asuntos civiles y mercantiles*» que posibilita que las partes en conflicto puedan llegar a un acuerdo extra-judicial a través del proceso de mediación. Dicha ley y su reglamento de desarrollo establecen los requisitos legales «para ejercer como mediador en asuntos civiles y mercantiles». Siguiendo las exigencias normativas, la Titulación de **MECIMER-«Mediador Civil y Mercantil»**, concede la posibilidad de actuar como mediador con la finalidad de que las partes en conflicto lleguen a un acuerdo consensuado y resolutorio de los conflictos propios del ámbito inmobiliario, tales como arrendamientos, comunidades de propietarios, compra-ventas, etc, ... de las que el Agente Inmobiliario tiene un conocimiento muy cercano de la dinámica de estas situaciones conflictivas. Finalizó en este sentido su intervención, matizando que el Titulado Profesional Diplomado MECIMER, como Mediador Profesional, abarca y sostiene actuaciones de primer orden en los conflictos surgidos en el «ámbito familiar, herencias, divorcios y custodias, de carácter vecinal, así como los propios de orden y atención social, de conflictos en el sector de los seguros y otras actuaciones de amplia diversidad general».

Siguiendo el Programa establecido se llevó a cabo la Ponencia con titular:

•••

Regulación e Incidencia de los Arrendamientos de carácter Vacacional y Turísticos

•••

Actuó como Ponente D. Ferran González i Martínez.

Comenzó el Sr. González i Martínez, comunicando que había sido invitado al Acto, habiendo inicialmente aceptada la asistencia, a un alto cargo de la administración pública, que cubre su rango como Técnico en Tribuciones a Hacienda con respecto a la competencia del Sector del Turismo. Posteriormente la persona invitada nos comunicó que lamentaba no poder acudir a nuestra invitación debido a compromisos profesionales imperativos de cubrir, salvo que por nuestra parte hiciéramos lo imposible por cambiar la fecha del evento, hecho que como es de suponer no era posible porque las fechas e invitaciones ya estaban cursadas.

Dicho esto el Sr. González i Martínez, inició su exposición indicando que al ser el Sector del Turismo competencia de las Autonomías, obviamente cada Comunidad y Ciudad Autónoma se rige por su propia normativa. Continuó dando a conocer una serie de datos estadísticos que acreditan que el «Sector Turístico es primordial para la economía en todas y cada una de las Comunidades y Ciudades Autónomas que componen el Territorio Nacional Español».

Es por ello que la actividad del alquiler vacacional va aumentando exponencialmente cada año, de tal forma que ***se ha convertido en unos de los principales destinos de alojamiento extra-hoteler que elige el turismo en temporada de verano.***

Ante esta situación de hecho, nos encontramos con una serie de normativa de carácter estatal y autonómico que regula el arrendamiento de temporada. Por tanto, el Sr. González ***ha realizado una exposición pormenorizada de la materia con la finalidad de saber encajar cada tipo de contrato de arrendamiento, ya sea urbano, de temporada o turístico, con la respectiva normativa estatal y/o autonómica de donde corresponda.*** Así mismo, se ha dado cuenta de los diferentes trámites que se tienen que llevar a cabo ante las Administraciones Públicas correspondientes para poder comercializar estancias turísticas vacacionales en las diferentes Comunidades y Ciudades Autónomas.

El Sr. González i Martínez, una vez abordadas las ponencias que fueron de su cometido, y en concreto a esta última relativa a los Contratos de Arrendamiento Turísticos, ***se debatió sobre los nuevos proyectos de ley que sin duda serán más restrictivos y dotarán de mayor control fiscal, sobre dichas nuevas modalidades de arrendamiento temporal turístico.***

En línea continua a determinadas normativas de aplicación, concluyó indicando que con relación al entorno que engloba el Turismo, en la ponencia que seguidamente iba a ser impartida por el Sr. Presidente D. Francisco Sanfrancisco Gil, tendría a exponer un extenso desarrollo acerca del Sector Turístico y la gran incidencia al alza que ostenta en España. De ahí que se pretenda adecuar por parte de los Gobiernos de las Comunidades y Ciudades Autónomas, al igual que desde el Estado Central, unas actualizaciones en materia de normativa que regulen de forma eficaz lo concerniente al Sector Turístico, y por ende el abanico que conlleva.



A continuación y siguiendo en el parámetro del Programa organizado, tuvo lugar la sexta y última Ponencia de la Jornada Formativa, la cual se llevó a cabo bajo el título:

—••—

**EL TURISMO: Pilar Capital de nuestra Economía
Motora Aportación de nuestro Titulado
- GESTUR -
Gestor de Actividades y Establecimientos Turísticos**

—••—

Actuó como Ponente D. Francisco Sanfrancisco Gil.

El desarrollo de la intervención del Sr. Sanfrancisco Gil, se centró en el seno propio del **«Turismo como Pilar Capital de la Economía, foco de riqueza y fuente permanente inagotable de empleo en nuestro País»**. Para ello se ha dado a conocer el hecho de la gran importancia del Sector Turístico en la actividad económica de España. En idéntico sentido el mayúsculo potencial de puja al alza que ofrece este sector, tanto en la Actividad Profesional como en el Mercado Laboral, lo que aflora en negocio y revierte en empleo. En esta dirección añade fuentes oficiales ministeriales, que sitúan al Turismo como la primera actividad en el plano nacional.



El Sr. Sanfrancisco indica que para poder ser profesionalmente competitivos en este sector, o bien desarrollar las múltiples tareas laborales que ofrece, es factor primordial contar con la **«Necesidad de Formación adecuada, requerida y exigida»** que abarca todo el amplio complejo de la actividad turística, sea cual sea los objetivos que cada uno se marque, y como no, si nuestra pretensión se sitúa en la Dirección de los Establecimientos Turísticos. Circunstancia que se muestra también en la oportunidad de definir un sistema formativo que dé respuestas a las necesidades de un sector pujante, el cual está incorporando alta tecnología y adoptando nuevas formas de organización y gestión de un escenario cada vez más global y competitivo, donde la cualificación del factor humano cobra máxima trascendencia.

Matiza el Sr. Sanfrancisco que por parte del ámbito empresarial, lo que es de máxima exigencia, es que el candidato a un puesto de trabajo conlleva mochila mostrando la aportación de una formación y cualificación distinguida realizada por su propia iniciativa.

En esa línea da a conocer el Proceso Formativo del Titulado Profesional Diplomado **«GESTUR-Gestor de Actividades y Establecimientos Turísticos»** // **«Manager Activities and Tourist Establishments»**, por medio del cual se capacita al Titulado para la dirección y coordinación tanto de un pequeño establecimiento turístico, así como para puestos de responsabilidad dentro de las grandes compañías hoteleras, agencias de viaje, resorts, etc.

A continuación presentó un cuadro con las *características y funciones principales* del **Titulado Gestur** entre las que cabe citar:

- ... Coordinar los servicios propios de los establecimientos de alojamiento turístico, disponiendo las estructuras organizativas óptimas para la gestión y control de sus departamentos.
- ... Analizar el mercado y comercializar el producto base propio del alojamiento, así como los servicios y productos complementarios, gestionando las reservas con criterios de eficiencia empresarial.
- ... Controlar y supervisar el departamento de recepción, pudiendo prestar el servicio, en su caso, y asegurando la atención al cliente con los niveles de calidad establecidos.
- ... Organizar y promocionar eventos en el propio establecimiento, en coordinación con los diferentes departamentos implicados, gestionando los recursos humanos y materiales necesarios.
- ... Supervisar la correcta atención al cliente, el servicio postventa y la gestión de quejas y reclamaciones.



Del mismo modo presenta una *variada lista de diferentes opciones y ramas de empleo* para el **Titulado Gestur**, en la que describe las opciones de trabajo dentro de la línea de servicios que abarcan: Hoteles y Centros de Alojamiento en toda su extensión, Servicios de Comunicación y Fomento Turístico, Rutas Ocio-Culturales/Gastronómicas/Enológicas, etc., Organizaciones de Eventos, Festivales, Exposiciones, Colaboraciones con Operadores y Agencias de Viaje, Diferentes Tipos de Turismo, por ejemplo de Negocios, Deportivos, Sociales, de Integración, de Espectáculos, y un largo etc.

Recalca el Sr. Sanfrancisco que lo más importante a destacar es, que el Sector del Turismo, ofrece la oportunidad de: **bien de trabajar como empleado por cuenta ajena en un Establecimiento Turístico u Hotelero, o bien de emprender un Negocio Propio. A su vez, matiza que el Sector del Turismo apertura, en enorme dimensión, la opción en el mercado laboral para acceder a un deseado y esperanzado empleo a los más jóvenes.**

Finaliza su Ponencia subrayando **que en el Sector Turístico, cada día es más necesario contar con una buena Formación Profesional si se quiere poder acceder a este mercado laboral, o si los que ya figuran en el marco de Profesionales del Sector del Turismo, quieren promocionarse y ascender a puestos de responsabilidad y dirección.**

Concluyó su intervención apuntando **el gran nexo e interconexión que existe entre el Sector Turístico y el Sector Inmobiliario, lo que brinda enormes reales oportunidades de negocio en ambos campos y en todos los sentidos.** Añade que con las directrices ya marcadas para obtener la máxima rentabilidad en nuestros negocios, en el marco de la cual se presenta de necesaria opción contar con un **«Servicio Integral de Actuaciones y Prestaciones»**, es de extraordinaria condición, poder disponer, al día de hoy, con un importantísimo complemento de Acción Directa, **como es la gran repercusión que ofrece el Sector Turístico, con ello conseguiremos que nuestras Agencias, Establecimientos y Negocios obtengan una fuente de ingresos añadidos de potencial repercusión.**

Una vez finalizada la exposición de todas las Ponencias, el Sr. Sanfrancisco dio 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 concluida la Jornada de «Formación Continuada y de Información» objeto del programa desarrollado. Finalizó el evento invitando a los concurrentes, en un ambiente distendido y de compañerismo, a un «*Vino de Honor*» con el propósito de próximas jornadas formativas.



MADRID
Hotel Meliá Castilla
27-02-2016

