

LEGISLACION

Las comunidades de propietarios no protegen los datos de sus vecinos

LAS SANCIONES POR CEDER ILEGALMENTE LOS DATOS PERSONALES A EMPRESAS SUPERAN LOS 300.000 EUROS

ENCARNA SAEZ
REDACCION

Pedir un préstamo, contratar un seguro o darse de alta en un servicio telefónico son actividades que dejan un rastro de información personal que muchas veces no advertimos y que es muy codiciado por algunas empresas, que después nos bombardean con publicidad mientras nos preguntamos cómo saben nuestro nombre, dirección o teléfono.

También vivir en una comunidad de vecinos deja ese rastro: nombre y apellidos, teléfono de contacto, dirección, número de cuenta bancaria, defectos padecidos en la vivienda, posibles facturas impagadas, etc. Y, según denuncian los expertos de la Consultoría Legal de las Nuevas Tecnologías de Grupo Hispatec, para las empresas es muy fácil conseguir estos datos porque la mayoría de las comunidades de propietarios no cumple la Ley Orgánica de Protección de Datos de Carácter Personal (LOPD).

"Cada vez son más las entidades que se están adaptando a la LOPD, con unos 500 registros diarios, pero sorprende el nivel de implantación prácticamente nulo en relación a las comunidades de vecinos y los administradores de fincas. Estos dos colectivos manifiesta el grupo de



■ Javier Martín, Manuel Más, Carlos Olmedo y Ricardo Pérez, de Grupo Hispatec

abogados-, tienen las mismas obligaciones y, en su caso, las mismas sanciones que cualquier entidad que trate datos de carácter personal". Y ello, a pesar de que la mayoría de los requisitos que exige la LOPD están vigentes desde 1992.

El equipo, integrado por Carlos Olmedo, Manuel Más, Francisco Javier Martín y Ricardo Pérez, señala que "esta información es demasiado interesante para empresas como agencias inmobiliarias, las dedicadas a reparaciones y las de venta de muebles y electrodomésticos de línea blanca".

La mayoría de las comunidades no sabe que debe asumir esta obligación por ser la responsable de fichero

de datos y que, de no hacerlo, puede ser fuertemente sancionada. Así, deben inscribir los ficheros que contengan datos de carácter personal de los vecinos (la sanción por incumplir este requisito es de 600 euros como mínimo) e informarse de la existencia de ese fichero y de su finalidad, bajo multa mínima de 600 euros, así como implantar las medidas técnicas necesarias para garantizar la seguridad de la información (la sanción por incumplimiento puede superar los 60.000 euros).

De forma paralela, los administradores de fincas deberán cumplir las obligaciones de la LOPD desde un doble punto de vista, como indican los expertos de Grupo Hispatec

"con respecto a sus propios ficheros, para la gestión de su actividad (por ejemplo, clientes, proveedores, empleados, etc.) y, por su parte, respecto a los de la comunidad de vecinos que haya contratado sus servicios, respecto de la cual será encargado del tratamiento".

En este caso, ambas partes deberán suscribir un contrato que cumpla con los requisitos establecidos en la Ley. "En caso contrario -destacan los abogados-, cabría la posibilidad de incurrir en una cesión de datos ilegal que podría, en su caso, llevar aparejada una sanción mínima de 300.000 euros para la comunidad y de 60.000 para el administrador.

LICITACIONES

⇒ Reformas en tres colegios de El Ejido

El Ayuntamiento de El Ejido ha convocado tres concursos para las obras de construcción y reforma de los colegios Teresa de Jesús, Santa María del Águila y Ramón y Cajal, por un presupuesto base de licitación de 320.849,42 euros, 642.809,73 euros y 640.870,80 euros respectivamente. Las tres obras tendrán un período de ejecución de cuatro meses. Las ofertas pueden presentarse en el plazo de 26 días naturales a contar desde la publicación del anuncio en el B.O.P., el 23 de marzo.

⇒ Campamentos de verano 2004

La Diputación de Almería ha sacado a concurso el contrato de servicio de los campamentos del verano 2004, dividido en ocho campamentos con 40 niños como máximo. El plazo de ejecución comprenderá los meses de julio y agosto de 2004 y cada campamento tendrá una duración de diez días. Todo el servicio de los campamentos tiene un presupuesto máximo de licitación de 89.600 euros. Se admite la licitación en ocho lotes por 11.200 euros cada uno. Las ofertas pueden presentarse antes de que pasen 15 días naturales de la publicación del anuncio en el B.O.P., el pasado 23 de marzo.

⇒ Redacción del PGOU de Alcóntar y estudio de impacto ambiental

El Ayuntamiento de Alcóntar convoca un concurso para contratar la redacción y elaboración del Plan General de Ordenación Urbana del municipio y su correspondiente estudio de impacto ambiental. El presupuesto base de licitación es de 62.022 euros. Las empresas interesadas podrán presentar sus proposiciones en los 30 días naturales siguientes a la publicación del anuncio en el B.O.P., el pasado 15 de marzo.

OPINION



Marcial Bellido
Director del Instituto de Práctica Empresarial IPE

¿Nuevos tiempos para el sector?

■■■ El inesperado cambio en el rumbo político nos plantea un nuevo horizonte para el sector inmobiliario. Sin entrar a valorar la realidad normativa con la que parte el nuevo gobierno y mucho menos sus promesas electorales, no me cabe duda de que el sector debe estar atento a los movimientos, gestos y proyectos que se observen, que habrán de influir en el comportamiento de la demanda. La convergencia en las políticas económicas y sociales, puestas de manifiesto

por los distintos gobiernos democráticos de nuestro pasado más reciente, nos llevan a pensar que será la ley del mercado la que esencialmente prevalezca, pero no es menos cierto que la actual situación del sector, con seis años de intenso crecimiento en los precios de la vivienda y aún más importante de los del suelo, nos acercan a un punto en el que pronosticar un inminente cambio de tendencia del ciclo no sólo no es aventurado, sino que puede resultar evidente. De ahí lo crítico del momento para el sector inmobiliario, por la coincidencia de una más que previsible inflexión con la alternancia del gobierno y en consecuencia el también previsible cambio de política, aunque sólo sea de gestos, de la vivienda. ¿Qué hacer? Posiblemente ningún mejor

consejo que el de actuar con prudencia a corto y tomando posiciones valientes y comprometidas a largo plazo. La prudencia a corto, en este momento, yo la llamo sanear adecuadamente las finanzas de las empresas y no tanto por temor a una eventual subida de tipos, que parece que en el horizonte inmediato no se va a dar (aunque se están apreciando movimientos en el sistema bancario nacional que tienden a indiciar los préstamos con referenciales que pueden incrementar el coste al comprador en torno a punto o punto y medio porcentuales) sino por una previsible reducción de la oferta de dinero, temerosa de asumir riesgos desconocidos (la sombra del 2003 todavía planea en los departamentos de riesgos de las entidades financieras).

Sanear y reflexionar: los puntos de partida esenciales para diseñar estrategias nuevas para nuevos tiempos. Asegurado el pulmón financiero y situados en una coyuntura de transición, estaremos en las mejores condiciones para pensar sobre el modelo de gestión que nos conducirá a capear tiempos difíciles (si llega el caso) y a proyectar la empresa inmobiliaria hacia un nuevo período de oportunidades. Debemos pensar seriamente en cuál es el fondo de comercio que hemos creado, evaluar si el alcance de nuestra marca se mide por los espacios publicitarios contratados o por el posicionamiento en la mente de nuestros clientes. Son muchos los que esperan el acto trascendental de la entrega de llaves, tenemos aún tiempo de repasar nuestra agenda de

relaciones con ellos, podemos aún sacrificar algo de tiempo, repasar sus demandas, invertir en detalles, generarles en definitiva sensaciones positivas que potencien nuestro mensaje y que con ello seamos nosotros los adjudicatarios de los escasos testimonios de compra del final de un ciclo. Reflexiones también a cerca de nuestros equipos, valoración hoy más que nunca necesaria en la que la objetividad nos lleve a reconocer quienes representan las verdaderas capacidades estratégicas en nuestras compañías. Anticiparse para ofrecerles seguridad, un plan de carrera y recibir de ellos sus mejores opiniones para hacer frente a las turbulencias. Sin duda momentos nuevos, apasionantes, oportunidades que solamente estrategias activas sabrán aprovechar.