FEDETO

FEDERACIÓN EMPRESARIAL TOLEDANA

Nº453 - 2026

50 AÑOS 1977·2027

11-N: una huelga política diseñada para señalar al empresario, así que hablemos de política de vivienda



Artículos

La vivienda en España: una crisis de escasez que exige aumentar la oferta

La vivienda en España: cuando la demanda avanza y la oferta se queda atrás

El déficit de oferta es el dato estructural que no puede ignorarse

Suelo, planeamiento y licencias: cuando la oferta llega tarde, el coste lo paga todo el mercado

El promotor no es el problema, es parte de la solución

Proteger al inquilino no puede significar desproteger al propietario

La carencia de vivienda social obliga a reforzar la responsabilidad pública

Necesitamos fomentar a las empresas y trabajadores para construir las viviendas que se necesitan

La fiscalidad de la vivienda y debe ser coherente con el objetivo de construir más

La huelga general puede expresar malestar y desviar la atención del problema, pero sin las reformas estructurales España no se construirá más

La vivienda necesita una política de largo plazo

Cuando la ocupación ilegal y el impago de rentas se convierten en derechos sociales

Cuando la propiedad se debilita, también se debilitan la libertad y la democracia

Las empresas ante la huelga general del 11-N

Entrevistas

Javier de Antonio Arribas
Presidente de FEDETO

Ángel Nicolás García
Presidente de CECAM

María de los Ángeles Martínez Hurtado
Presidenta de la Cámara de Comercio de Toledo y del Consejo Regional de Cámaras de Comercio de CLM

Mayte García Lozoya Carrascoso
Presidenta de AECA-Toledo

Ángel López Vallejo
Presidente de los Autónomos de CLM (CEAT-CLM)

Ángel Sánchez Fernández
Presidente del Colegio de Arquitectos de Toledo

Artículo de opinión

Manuel Madruga
Secretario General de FEDETO

Falsas verdades que colocan al empresario en la diana de la crítica social

brother
at your side



Familia LÁSER MONOCROMO VALOR

Posibilidades que no esperabas



PVR
Desde 16€ mes

Coste copia desde: 0.012 a 5 años
(IVA no incl.)

DCP-L6600DW

- Impresora, Escáner, Copiadora
- Dúplex en todas las funciones (3 en 1)
- Velocidad de impresión de hasta 46 ppm
- Velocidad de escaneado de hasta 50 ppm (100 imágenes por minuto a doble cara)
- Entrada de papel de 520 hojas
- Salida de papel de 250 hojas
- Alimentador automático de documentos (ADF) de 80 hojas
- Pantalla color táctil de 12,3 cm
- NFC (para impresión móvil y autenticación de tarjetas)
- USB, red inalámbrica y red cableada Gigabit Ethernet
- Tóner de hasta 8.000 páginas* incluido con el equipo
- Tóner de súper larga duración disponible (hasta 12.000 págs.*)



PVR
Desde 20€ mes

Coste copia desde: 0.012 a 5 años
(IVA no incl.)

MFC-L6800DW

Igual a la DCP-L6600DW y además

- fax

** Duración estimada de acuerdo con la norma ISO/IEC19752.*
Equipos contratables bajo la modalidad de pago por uso MPS Pro.



PVR
Desde 22€ mes

Coste copia desde: 0.009 a 5 años
(IVA no incl.)

MFC-L6900DW

Igual a la DCP-L6800DW y además

- Velocidad de impresión de hasta 50ppm
- Tóner de hasta 12.000 páginas* incluidas en el equipo
- Tóner de ultra larga duración disponible hasta 20.000 páginas*

Beneficios:



LA COMBINACIÓN PERFECTA

- Maximiza la productividad gracias a la velocidad de hasta 50 ppm
- Imprime a doble cara y ahorra papel
- Comparte el equipo entre varios usuarios a través de la conexión a red cableada Ethernet y WiFi
- Modo de impresión segura: protege tus documentos confidenciales
- Cartuchos de tóner y tambor independientes, para que sólo tengas que sustituir el consumible agotado
- Accesorios disponibles para una mejor gestión del papel adaptándose a las necesidades de distintos grupos de trabajo



Consulta términos y condiciones legales en **www.brother.es** o llamando al **900 900 852.**

¿Necesita una empresa de confianza para equipar su oficina, centro educativo, sanitario o lúdico?

Mecanográfica integral

C/ Talleres, 4 45003 Toledo
Tel: 925 22 16 86

Email: info@mecaintegral.com



FEDETO
Federación Empresarial Toledana

PRESIDENTE
Javier de Antonio Arribas

VICEPRESIDENTES
María de los Ángeles Martínez Hurtado
Humberto Carrasco González
Cuca Díaz de la Cuerda
Pedro Hermida Ugena

SECRETARIO GENERAL
Manuel Madruga Sanz

Han colaborado en este número:

REDACCIÓN:
César Rivera Martín
Tel. 925 22 87 10
prensa@fedeto.es

LABORAL: Ruth Corchero Sánchez
CONTRATACIÓN PÚBLICA:
María Luisa Nevado Maestre
MEDIO AMBIENTE Y URBANISMO:
Arancha Heredero Herrera
ECONOMÍA: Ernesto García de la Paz
FISCAL: Ana González Hernández
INNOVACIÓN: Israel Delgado Martínez
COMERCIO EXTERIOR: Javier Aroco
PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES
María Elena Corral Alejandro
Susana García Sánchez
Mónica Carrillo

PUBLICIDAD
César Rivera Martín 925 22 87 10
Alfredo Hervás Leria
alfredocomercial@fedeto.es
Tel: 609 23 60 64

50 AÑOS 1977•2027
fedeto
Federación de Empresarios de la provincia de Toledo
CEOE Empresas Españolas CEPYME PYMES Y AUTÓNOMOS SOMOS EMPRESARIOS

TOLEDO
Paseo de Recaredo, 1. Tel: 925 22 87 10
fedeto@fedeto.es

CENTRO DE FORMACIÓN (TOLEDO)
Paseo de la Rosa, 4. Tel: 925 25 77 07
fedetoformacion@fedeto.es

TALAVERA DE LA REINA
C/ Gregorio de los Ríos, 1. Tel: 925 82 45 60
fedetotalavera@fedeto.es

QUINTANAR DE LA ORDEN
C/ Yesares, 33. Tel: 925 56 42 58
fedetoquintanar@fedeto.es

ILLESCAS-LA SAGRA
Plaza Hermanos Fernández Criado, 5. Tel: 925 53 23 34
fedetoillescas@fedeto.es

MADRIDEJOS-MANCHA TOLEDANA
Avenida de Andalucía, 2 (Antiguo IES Valdehierro).
Tel: 659 405 924
fedetomadridejos@fedeto.es

11-N: UNA HUELGA POLÍTICA DISEÑADA PARA SEÑALAR AL EMPRESARIO, ASÍ QUE HABLEMOS DE POLÍTICA DE VIVIENDA

La huelga general convocada para el próximo 11 de noviembre, impulsada por UGT y CCOO con el apoyo explícito del Gobierno, no puede analizarse como una movilización laboral. Su propia génesis y el contenido de las reivindicaciones que la acompañan revelan un evidente trasfondo político que desborda ampliamente el ámbito ordinario de las relaciones entre empresas y trabajadores. La convocatoria incorpora cuestiones como la vivienda, el control de los precios o la pérdida de poder adquisitivo y pretende trasladar al mundo del trabajo problemas cuya naturaleza, causas y posibles soluciones dependen en gran medida de decisiones políticas, legislativas, urbanísticas, fiscales y administrativas.

La secuencia de los acontecimientos resulta especialmente significativa. La convocatoria se produce después del rechazo parlamentario de dos reales decretos-leyes en materia de vivienda y después de que UGT y CCOO anunciaran públicamente su intención de incorporar al mundo del trabajo a las movilizaciones relacionadas con este problema. A juicio de FEDETO, es a partir de ese momento cuando se intenta construir una conexión entre reivindicaciones laborales y una crisis residencial que tiene raíces mucho más profundas y que no puede explicarse ni resolverse desde la relación entre empresarios y trabajadores.

Desde el máximo respeto al derecho de huelga, precisamente porque forma parte esencial de nuestro sistema democrático y de relaciones laborales, debemos decir con claridad que no compartimos ese planteamiento. Una cosa es ejercer legítimamente el derecho a la movilización y otra muy distinta convertir un problema estructural de vivienda en un conflicto entre trabajadores y empresas o utilizarlo para situar al empresario, al promotor y al pequeño propietario entre los responsables principales de una situación que no han creado y cuyas causas fundamentales escapan en buena medida a su capacidad de decisión. Esa es la cuestión que no puede quedar diluida detrás de las consignas de una convocatoria con un evidente componente político. FEDETO no pretende entrar en la confrontación entre el Gobierno y la oposición ni corresponde a una organización empresarial determinar cómo debe resolverse esa disputa política. Pero sí nos corresponde defender el ámbito de las relaciones laborales cuando se pretende trasladar a él una confrontación que nace fuera de la empresa. No puede hacerse responsable al empresario de que falte suelo finalista, de que los planes de ordenación se eternicen, de que determinadas licencias necesiten años para resolverse, de que España disponga de un parque reducido de vivienda social o de que durante demasiado tiempo no se haya desarrollado la capacidad necesaria para construir al ritmo al que crecen las necesidades residenciales.

Y precisamente por eso conviene empezar por separar la política del diagnóstico. La vivienda constituye uno de los problemas económicos y sociales más graves de España y está afectando directamente a trabajadores, jóvenes y familias. Negarlo sería absurdo. Pero igualmente equivocado sería utilizar esa gravedad para buscar un falso culpable.

Estamos ante una crisis estructural y multicausal. La falta de vivienda, la escasez de suelo preparado, la lentitud urbanística, los prolongados procedimientos administrativos, la insuficiencia de vivienda social, la inseguridad jurídica, los costes asociados a la promoción y las dificultades para recuperar la capacidad constructora del país forman parte de un problema que se ha ido acumulando durante años.

La cuestión de fondo es que la oferta de vivienda no está creciendo al ritmo al que aumenta la demanda en las zonas donde la presión residencial es mayor. El Banco de España estima que entre 2021 y 2025 se acumuló un diferencial próximo a 750.000 viviendas entre la creación de hogares y la producción de vivienda nueva. La formación de nuevos hogares, la inmigración y la concentración de población y empleo en determinadas ciudades y zonas turísticas han incrementado las necesidades residenciales, mientras la capacidad para construir y poner nuevas viviendas en el mercado no ha avanzado a la misma velocidad.

Este es probablemente uno de los datos que mejor permite entender el problema. Si durante varios años se crean muchos más hogares que viviendas, la tensión no desaparece por decreto ni puede corregirse únicamente actuando sobre los ingresos. Cuando aumenta de forma sostenida el número de personas que necesitan vivienda y la oferta no responde al mismo ritmo, los precios soportan una presión creciente.

Mejorar los salarios es deseable y necesario en una economía que aspire a elevar el bienestar de sus ciudadanos, pero ninguna subida salarial puede sustituir a una política capaz de aumentar de manera estable la cantidad de vivienda disponible. Mientras sigan faltando viviendas allí donde se concentran población y empleo, seguirá existiendo un problema de accesibilidad.

Los propios datos obligan además a huir de explicaciones demasiado simples. España atraviesa una tensión residencial muy seria, pero no constituye una excepción absoluta dentro de Europa. El informe elaborado a partir de datos oficiales muestra que desde 2015 el precio de la vivienda ha crecido en España muy por encima de la media de la Unión Europea, aunque otros países han experimentado incrementos acumulados superiores. Lo especialmente preocupante es la aceleración reciente y el deterioro de la relación entre el precio de la vivienda y la renta de los hogares. Es decir, el problema existe y es grave, pero no necesita exageraciones para ser reconocido. Lo que necesita es rigor para identificar qué factores están detrás de esa tensión y cuáles pueden corregirse.

Uno de esos factores es el tiempo. España no puede aspirar a aumentar rápidamente la oferta de vivienda si transformar suelo en suelo edificable requiere procedimientos que se prolongan durante años. Los planeamientos urbanísticos, los desarrollos de suelo y las licencias constituyen elementos esenciales para garantizar un crecimiento ordenado de las ciudades, pero dejan de cumplir correcta-

mente su función cuando los plazos resultan incompatibles con la velocidad a la que cambian las necesidades económicas y sociales. El Banco de España identifica expresamente la lentitud de los desarrollos urbanísticos y la escasez de suelo finalista entre las restricciones estructurales de la oferta residencial, mientras la OCDE describe los procesos de planificación en España como largos y complejos.

No se trata de eliminar controles ambientales, urbanísticos, patrimoniales o técnicos. Se trata de administrarlos mejor. Una Administración eficiente no es aquella que autoriza cualquier actuación, sino la que puede resolver en plazos razonables, con normas claras y criterios previsibles. Cuando una promoción permanece paralizada durante años esperando una decisión administrativa, el problema no se limita al retraso. Durante ese tiempo se mantienen inmovilizados el suelo y el capital, se pagan intereses, proyectos, garantías, impuestos y costes empresariales, y las viviendas que podrían estar llegando al mercado continúan sin existir. Cada año adicional de espera añade costes y retrasa la incorporación de nueva oferta.

Resulta difícil reclamar al sector privado un esfuerzo extraordinario para construir vivienda y, simultáneamente, mantener procedimientos administrativos que hacen extraordinariamente lento conseguirlo. Si queremos más vivienda, los plazos de planeamiento, gestión y licencias tienen que formar parte del debate con la misma intensidad que el precio final. Una política de vivienda que ignore el tiempo necesario para producirla está ignorando una parte esencial del problema.

También debe formar parte del debate la fiscalidad. La promoción, la construcción, la adquisición y posteriormente la propiedad de una vivienda están sometidas a distintas figuras tributarias, tasas y cargas fiscales. La cuestión no consiste en negar la necesidad de los impuestos ni en reclamar que una actividad económica quede al margen de las obligaciones fiscales. La pregunta es otra: ¿está diseñado el conjunto de esa fiscalidad de manera coherente con el objetivo público de aumentar la oferta y hacer la vivienda más accesible?

Los impuestos son costes y esos costes no desaparecen. Pueden ser soportados por el promotor, pueden reducir el margen de una operación, pueden repercutirse parcialmente en el precio final o pueden determinar que un proyecto deje de ser viable. Pero siempre tienen un efecto económico. Por eso reclamar viviendas más asequibles exige analizar también qué parte del coste de producirlas depende de decisiones fiscales y administrativas. Si se quiere aumentar la oferta, conviene revisar cualquier elemento público que pueda estar dificultando innecesariamente ese objetivo.

Otra cuestión fundamental es la seguridad jurídica. El pequeño propietario forma parte de la oferta residencial española y sus decisiones dependen inevitablemente de la percepción de riesgo. Cuando una persona que alquila una vivienda teme sufrir impagos prolongados, una ocupación o enormes dificultades para hacer cumplir un contrato, puede optar por vender, retirar la vivienda del alquiler residencial o buscar modalidades en las que perciba una mayor seguridad. Esa reacción puede gustar más o menos, pero forma parte de la realidad económica y debe tenerse en cuenta si el objetivo es aumentar la oferta.

La protección de las familias vulnerables constituye una obligación indiscutible de los poderes públicos. Precisamente por eso esa protección debe organizarse mediante políticas sociales y recursos públicos. No parece razonable convertir una responsabilidad colectiva en una obligación económica soportada por un

PARA UNA NUEVA FORMA DE VIDA



sanluc®
Regalos Publicitarios
publicistas desde 1988









REGALOS DE EMPRESA - PROMOCIONES PUBLICITARIAS
CONGRESOS Y EVENTOS - MERCHANDISING- PACKAGING
SOPORTES PUBLICITARIOS - ROPA LABORAL Y DEPORTIVA - TEXTIL

925 25 44 87
Paseo de Bachilleres, 4 - Toledo
www.sanluc.es sanluc@sanluc.es

Servicio
Inmediatez
Profesionalidad



Llámanos y mejora tus condiciones

MEJOR EMPRESARIO DEL AÑO 2019
fedeto CEPYME TOLEDO

RESPONSABILIDAD CORPORATIVA SOCIAL 2022
fedeto CEPYME TOLEDO



"Defendemos a ultranza los intereses de los clientes frente a las compañias"
Jose Luis García Ochoa. Director Gerente

Atención personalizada 679 482 040

CORREDURÍA DE SEGUROS Desde 1989
GARCÍAOCHOA
correduría seguros

4,9 en Google

C/Mazarambroz, 13 · 45100 Sonseca (Toledo)
925 38 28 38 · www.segurostoledo.es

* Consutar condiciones con tu asesor

ciudadano concreto por el simple hecho de ser propietario de una vivienda. Proteger al inquilino vulnerable y garantizar simultáneamente el derecho de propiedad y el cumplimiento de los contratos no son objetivos incompatibles. Una política madura debe ser capaz de proteger a ambas partes y, al mismo tiempo, generar confianza suficiente para que más viviendas permanezcan en el mercado del alquiler.

La responsabilidad pública se hace todavía más evidente cuando se analiza la vivienda social. España dispone de un parque de alquiler social reducido en comparación con buena parte de Europa. La base armonizada de la OCDE utilizada en el informe sitúa a España alrededor del 1,2 % del parque residencial, frente a una media de la Unión Europea próxima al 7,8 %. La distancia es suficientemente significativa para comprender que existe una responsabilidad pública que no puede desplazarse sobre propietarios particulares.

Si una parte de la población no puede acceder a una vivienda a precios de mercado, la solución pasa necesariamente por disponer de un parque mucho mayor de vivienda asequible y social. Eso exige suelo, inversión y continuidad. No bastan anuncios ni compromisos que cambien con cada legislatura. La política social de vivienda necesita activos reales y permanentes capaces de ofrecer una respuesta estable a quienes más lo necesitan.

Existe además otro límite que con frecuencia recibe menos atención: para construir viviendas hacen falta empresas y trabajadores capaces de hacerlo. La crisis de 2008 produjo la desaparición de una parte importante del tejido empresarial de la construcción y provocó que numerosos profesionales abandonaran el sector. Ahora que necesitamos incrementar con rapidez la producción residencial, descubrimos que la capacidad no puede recuperarse de un día para otro.

El Banco de España identifica precisamente la insuficiencia de mano de obra como una de las restricciones estructurales de la oferta residencial. Esto significa que la Formación Profesional es también política de vivienda. Formar trabajadores cualificados, atraer jóvenes hacia los oficios, modernizar e industrializar el sector y facilitar, cuando sea necesario, procedimientos ordenados para incorporar profesionales extranjeros son condiciones indispensables para que cualquier objetivo de construcción pueda convertirse en realidad. Podemos anunciar cientos de miles de viviendas, pero alguien tiene que construirlas.

Tampoco resulta aceptable convertir al empresario en responsable general de la inflación y de la pérdida de poder adquisitivo. La evolución de los precios responde a múltiples factores: energía, combustibles, materias primas, financiación, impuestos, costes laborales, productividad, oferta y demanda. Muchas de esas variables no son decididas por las empresas, aunque las empresas tengan que incorporarlas a sus costes. La electricidad, los tipos de interés, determinados impuestos o los precios internacionales de las materias primas condicionan directamente la producción y la distribución de bienes y servicios. Presentar al empresario como causante general de la subida de los precios supone reducir a un único actor un fenómeno económico extraordinariamente complejo.

Esto no significa negar responsabilidades empresariales ni pedir ausencia de regulación. Las empresas deben competir, cumplir las normas y asumir sus obligaciones. Significa reconocer que una economía necesita empresas capaces de invertir, crecer, contratar y producir. Y en materia de vivienda esa necesidad resulta especialmente evidente. Si España quiere construir mucho más, necesita promotores, constructoras, proveedores, técnicos y trabajadores. Es contradictorio reclamar inversión privada y presentar sistemáticamente al inversor como sospechoso; pedir más vivienda mientras se transmite desconfianza hacia quien tiene que producirla; o exigir una reducción de precios sin analizar los costes públicos y privados que se incorporan al producto final.

La crisis de vivienda no puede convertirse en una guerra entre trabajadores, empresarios, propietarios e inquilinos. Todos ellos soportan de una forma u otra sus consecuencias. El trabajador que no puede encontrar alojamiento a una distancia razonable de su empleo tiene un problema, pero también lo tiene la empresa que necesita contratarlo. El inquilino necesita estabilidad y un precio asumible, pero el propietario necesita seguridad y garantías de cumplimiento. Las familias con rentas más bajas necesitan vivienda social, mientras las Administraciones necesitan generar suelo y promoverla. Las empresas necesitan una rentabilidad razonable para invertir, mientras la sociedad necesita competencia y producción suficiente. La política debería consistir precisamente en hacer compatibles todos esos intereses, no en convertirlos artificialmente en enemigos.

Por eso la huelga general del 11 de noviembre puede expresar malestar y puede cumplir una función de presión política, pero no puede presentarse como la respuesta a un problema que exige actuaciones de naturaleza muy diferente. Una huelga no transforma terreno en suelo finalista. No reduce los años necesarios para aprobar un planeamiento. No resuelve una licencia. No construye vivienda social. No forma albañiles, electricistas, fontaneros o técnicos. No ofrece seguridad jurídica al propietario. Y, en definitiva, no construye una sola vivienda.

La solución exige menos búsqueda de falsos culpables y más reformas. Si falta vivienda, hay que crear las condiciones para producirla. Si falta suelo finalista, hay que acelerar su gestión. Si los procedimientos administrativos tardan demasiado, hay que modernizarlos. Si faltan trabajadores, hay que formarlos y facilitar su incorporación. Si el parque social es insuficiente, las Administraciones deben ampliarlo. Si existe inseguridad jurídica, hay que corregirla. Si determinados costes fiscales o regulatorios dificultan innecesariamente la producción de vivienda, hay que revisarlos.

Trabajadores y empresarios no deberían ser adversarios en este problema. En buena medida comparten el mismo interés que no es otro que disponer de una economía capaz de generar empleo, salarios sostenibles y vivienda suficiente en los lugares donde la gente necesita vivir. Convertir una crisis estructural en un conflicto entre ambos puede ser políticamente útil para algunos, pero no acerca ninguna solución.

España necesita abandonar la política de señalar falsos culpables y empezar a concentrarse en resultados. Más suelo preparado, más viviendas terminadas, más vivienda asequible y social, licencias en plazos razonables, más trabajadores cualificados, seguridad jurídica, más inversión y una colaboración real entre la Política, las Administraciones y las Empresas.

La vivienda no se resolverá enfrentando a quienes tienen que participar en la solución. Se resolverá cuando todos los instrumentos disponibles empiecen a trabajar en la misma dirección. Y esa dirección no puede ser otra que conseguir que construir vivienda sea más rápido, más seguro y menos costoso, y que acceder a ella sea cada vez más posible para un mayor número de ciudadanos.

ENTREVISTA



Javier de Antonio Arribas
Presidente de FEDETO

Desde 2015 el precio de la vivienda ha aumentado en España considerablemente más que la media de la Unión Europea, pero otros países han registrado incrementos acumulados superiores.

¿Cómo valora la convocatoria de la huelga general del 11 de noviembre y la incorporación de la vivienda, los salarios y los precios entre sus reivindicaciones?

Respetamos absolutamente el derecho de huelga, como no puede ser de otra manera, pero creemos que en esta convocatoria se mezclan cuestiones que pertenecen a ámbitos diferentes. La vivienda constituye un problema gravísimo para muchas familias y los empresarios somos los primeros interesados en que nuestros trabajadores puedan acceder a ella. Sin embargo, convertir una crisis estructural de vivienda en un conflicto entre empresas y trabajadores conduce a un diagnóstico equivocado. Las empresas no deciden cuánto suelo se pone en el mercado, cuánto tarda un planeamiento urbanístico, cuánto dura la concesión de una licencia o cuánta vivienda social existe. Por eso rechazamos que se presente al empresario como responsable de problemas sobre los que, en muchos casos, tiene una capacidad de decisión muy limitada.

¿Considera entonces que la crisis de la vivienda no es esencialmente un conflicto laboral?

Exactamente. Sus causas principales son mucho más amplias. Estamos hablando de suelo, urbanismo, política de vivienda, fiscalidad, financiación, seguridad jurídica, vivienda pública y capacidad constructora. Si transformamos todo eso en un enfrentamiento entre trabajador y empresario estaremos discutiendo sobre quién es culpable en vez de discutir sobre cómo conseguimos más vivienda. Y empresarios y trabajadores tienen aquí muchos más intereses comunes de los que a veces se pretende transmitir.

¿Cuál es, a su juicio, el verdadero diagnóstico del problema de la vivienda?

La primera conclusión es que no existe una única causa. Tenemos una demanda que ha aumentado y se ha concentrado territorialmente mientras la oferta ha sido incapaz de responder con la misma velocidad. Se crean hogares, crece la población en determinadas áreas, se concentra empleo en algunos territorios y, mientras tanto, existen dificultades para generar suelo, desarrollar planeamientos, obtener licencias, financiar proyectos y encontrar trabajadores cualificados. A todo ello se añade un parque de vivienda social muy reducido. Si queremos resolver el problema hay que actuar simultáneamente sobre esos obstáculos y abandonar las explicaciones excesivamente sencillas porque la demanda crece más rápidamente de lo que la oferta puede responder.

¿Es España realmente una anomalía inmobiliaria dentro de Europa?

Hay que ser rigurosos. Los precios han subido y su aceleración reciente es muy preocupante, pero los datos no permiten decir que España sea el único país europeo con este problema ni el peor en todos los indicadores. Desde 2015 el precio de la vivienda ha aumentado en España considerablemente más que la media de la Unión Europea, pero otros países han registrado incrementos acumulados superiores. Lo especialmente preocupante es la intensidad reciente de la subida del precio que, en mi opinión, se deben a factores estructurales producidos por una inadecuada política de vivienda. Por tanto, el problema existe y es serio, y no necesitamos compararnos para reconocer su gravedad.

¿Qué importancia tiene el desequilibrio entre la creación de hogares y la construcción de nuevas viviendas?

Es probablemente uno de los datos que mejor explican la situación. El Banco de España estima un diferencial acumulado cercano a 750.000 viviendas entre 2021 y 2025 entre la creación de hogares y la producción de vivienda nueva. Eso significa que cada año incorporamos nueva demanda mientras la producción no es capaz de acompañarla. Cuando muchas más personas buscan vivienda de las que el mercado puede proporcionar, los precios se tensionan. No es la única explicación, pero sí constituye una de las evidencias estructurales más sólidas que tenemos.

Los sindicatos reclaman mejores salarios. ¿No resolvería eso una parte importante del problema?

Los salarios son fundamentales y todos queremos una economía que permita remuneraciones mejores. Pero aumentar los ingresos sin resolver la escasez de vivienda no elimina el problema estructural. Si cien familias compiten por cincuenta viviendas, disponer de mayor capacidad económica no crea las otras cincuenta. Además, unos sa-

larios sostenibles necesitan productividad, inversión y empresas competitivas. Por eso la respuesta tiene que actuar sobre las dos dimensiones: mejorar las condiciones económicas de las familias y aumentar de manera continuada la oferta de vivienda. Pensar que todo puede solucionarse exclusivamente desde la nómina resulta insuficiente.

¿Se está culpando injustamente al promotor y a las empresas del precio de la vivienda?

En demasiadas ocasiones se les presenta como si pudieran decidir unilateralmente el precio final. Una promoción necesita suelo, financiación, proyectos, técnicos, trabajadores, materiales, permisos y años de inversión antes de llegar al mercado. El promotor asume riesgos y soporta costes cuya cuantía depende muchas veces de decisiones externas. Eso no significa que las empresas no tengan responsabilidades ni que no deban existir reglas y competencia. Significa algo bastante elemental: si España necesita construir muchas más viviendas, resulta contradictorio convertir a quienes deben producirlas en adversarios de la política de vivienda.

¿Qué peso tienen el suelo, el planeamiento urbanístico y las licencias?

Un peso enorme. La lentitud de los desarrollos urbanísticos y la escasez de suelo finalista son restricciones estructurales de la oferta. Además, los procesos de planificación son largos y complejos. No se trata de eliminar controles ambientales, urbanísticos o técnicos, sino de conseguir que funcionen en plazos compatibles con la realidad económica. Cada año que una promoción permanece paralizada significa viviendas que no llegan al mercado y costes que continúan acumulándose.

¿Debería revisarse la fiscalidad relacionada con la vivienda?

Como mínimo debería analizarse seriamente su efecto sobre el precio y sobre la viabilidad de las promociones. La vivienda soporta impuestos y tasas durante distintas fases de su producción, transmisión y propiedad. No estamos planteando que desaparezcan los impuestos. Lo que preguntamos es si todas esas cargas están diseñadas de manera coherente con el objetivo declarado de aumentar la oferta y hacerla más accesible. Si una Administración quiere más vivienda, pero simultáneamente encarece innecesariamente el proceso de producirla, existe una contradicción que conviene corregir.

¿Qué papel desempeñan la seguridad jurídica y el pequeño propietario?

El pequeño propietario constituye una parte de la oferta de alquiler y sus decisiones dependen de la percepción de riesgo. Si considera que puede sufrir impagos prolongados, dificultades extraordinarias para hacer cumplir un contrato u ocupaciones ilegales, puede decidir no alquilar, vender o buscar modalidades diferentes. Al mismo tiempo, una familia vulnerable necesita protección. No son objetivos incompatibles. Lo razonable es que las políticas sociales sean asumidas por el conjunto de la sociedad mediante recursos públicos y que los contratos dispongan de mecanismos eficaces de cumplimiento. No podemos resolver la vulnerabilidad de unas familias trasladando toda la responsabilidad a otra familia que posee una vivienda.

¿Necesita España más vivienda pública y asequible?

Sin ninguna duda. La base armonizada de la OCDE sitúa el alquiler social español alrededor del 1,2 % del parque residencial, frente al 7,8 % de la Unión Europea. Es una distancia suficientemente importante como para comprender que las Administraciones tienen una responsabilidad directa. Si existen hogares que no pueden acceder a precios de mercado, necesitamos un parque social y asequible mucho más amplio y estable. Esa obligación pública no puede descansar sobre el pequeño propietario.

¿Es justo responsabilizar a las empresas de la pérdida de poder adquisitivo y del aumento general de los precios?

No. La evolución de los precios depende de muchos factores como energía, materias primas, financiación, impuestos, costes laborales, productividad, oferta y demanda. Las empresas soportan una parte importante de esos costes y, en numerosas ocasiones, tampoco pueden controlarlos. Una inflación como la nuestra no puede explicarse simplemente señalando al empresario. Si queremos proteger el poder adquisitivo necesitamos una economía más productiva, más competitiva, con menos costes improductivos y menos impuestos.

¿Existe capacidad suficiente para construir todas las viviendas que hacen falta?

Ese es otro de los grandes problemas. Tras la crisis inmobiliaria desaparecieron numerosas empresas y muchos trabajadores abandonaron la construcción. Ahora queremos aumentar rápidamente la producción y descubrimos que faltan empresas, profesionales y determinados oficios. La insuficiencia de mano de obra es uno de los límites estructurales que tenemos. Por eso la Formación Profesional, la incorporación ordenada de trabajadores extranjeros mediante contratación en sus países de origen y la modernización del sector son también política de vivienda.

¿Cuáles deberían ser las prioridades para empezar a solucionar el problema?

Aumentar la oferta donde realmente existe demanda. Para ello necesitamos suelo finalista, procedimientos urbanísticos más ágiles, licencias en plazos razonables, más vivienda social y asequible, seguridad jurídica en el alquiler, trabajadores cualificados y condiciones que permitan invertir. También necesitamos estabilidad regulatoria. Una promoción tarda años y quien arriesga capital tiene que poder prever razonablemente las reglas con las que terminará su proyecto. No hay una medida milagrosa. Necesitamos que muchas políticas empiecen a trabajar en la misma dirección.

¿Qué mensaje trasladaría finalmente ante la huelga del 11 de noviembre?

Que la falta de vivienda es un problema muy grave y todos queremos que el poder adquisitivo de las familias aumente, pero eso no significa que la culpa la tenga el empresario. Por lo tanto, que no polaricen más a la sociedad y que dejen de intentar enfrentar a trabajadores y empresarios. Una huelga sirve para expresar el problema de la vivienda y, forzadamente incluyen el tema salarial y del acuerdo nacional para la negociación colectiva, pero eso no genera suelo, no acelera una licencia, no forma albañiles ni electricistas, no crea un parque público de alquiler y no construye una sola vivienda. Se han equivocado al señalar al empresario como culpable. Necesitamos reformas, inversión y colaboración. La pregunta no debería ser a quién podemos culpar, sino qué tenemos que cambiar para que dentro de unos años existan muchas más viviendas disponibles.

FALSAS VERDADES QUE COLOCAN AL EMPRESARIO EN LA DIANA DE LA CRÍTICA SOCIAL



Manuel Madruga Sanz
Secretario General de Fedeto

La huelga general del próximo 11 de noviembre se basa en varias falsas verdades. La primera es que se nos diga que el problema de la vivienda tiene una vertiente laboral cuando su único objetivo es político y tiene que ver con el aprovechamiento del problema de la vivienda como arma arrojadiza electoral. Pero, claro, para que puedan participar los sindicatos la convocatoria tiene que incorporar (forzosamente) reivindicaciones laborales. Y estirando los argumentos y la falta de vergüenza incorpora, forzadamente, los salarios y el Acuerdo Nacional para la Negociación Colectiva. Y así, los sindicatos apoyan así al Gobierno y el Gobierno apoya a los sindicatos, proclamando que defienden los derechos sociales y la libertad. Pero lo que la realidad pone delante de nuestros ojos es que **cuando un Gobierno puede disponer caprichosa y arbitrariamente de la propiedad privada de los ciudadanos, según sus necesidades político-electorales, lo que está en juego ya no es la propiedad privada, es la libertad**. Y el deterioro de la libertad empeora si para lograr esos objetivos se polariza a la sociedad.

Lo que está pasando es que la política de vivienda en España ni está ni se la espera, más allá de decretos que tienen por objeto elevar la ocupación ilegal y el impago de la renta del alquiler a la categoría de derechos sociales. Entonces ¿por qué Gobierno y sindicatos colocan al empresario en el centro de la diana de la crítica social? Porque es lo más fácil para desviar la atención del verdadero problema que no es otro que una política de vivienda equivocada, insuficiente y, en cuestiones esenciales, inexistente. Lo que Gobierno y sindicatos deberían reconocer es que la crisis de vivienda tiene su origen en la falta suelo, en que los planeamientos urbanísticos tardan años en desarrollarse, en que la concesión de licencias se eterniza, en que hay poca vivienda social, en que los impuestos sobre la vivienda incrementan los precios finales y en que existe inseguridad jurídica. Y todo ese existe porque tenemos una legislación urbanística absurdamente compleja, ineficaz e ineficiente.

Y la falsa verdad dice que el problema de la vivienda existe porque los salarios son bajos y que, por tanto, basta con subirlos para resolverlo.

Gobierno y sindicatos pueden discrepar de las organizaciones empresariales, pueden defender una mayor intervención, otra fiscalidad o una regulación distinta a lo que proponemos. Es legítimo en democracia. Lo que no lo es, es que mientan empleando falsas verdades para trasladar a las empresas la responsabilidad principal de un problema que se ha ido acumulando durante muchos años por decisiones e inacciones que nada tienen que ver con las relaciones laborales.

Y la falsa verdad dice que el problema de la vivienda existe porque los salarios son bajos y que, por tanto, basta con subirlos para resolverlo. Ya escuchamos esta cantinela en tertulias y movilizaciones. Pero esta falsa verdad se desmiente haciendo un ejercicio muy sencillo. Imaginemos que en el mercado existen 800.000 viviendas disponibles y 1,4 millones de familias intentando acceder a ellas. Imaginemos que mañana todas las empresas de España suben los salarios a todos los trabajadores del país un 50%. ¿Qué pasaría? Pues, que a 1,4 millones de familias se sumarían otro millón o dos millones de personas que, teniendo más poder adquisitivo, buscarían invertir en el mercado inmobiliario y competirían por el mismo número de vivienda. El resultado de esta política-ficción: que el precio de las viviendas subiría exponencialmente por la ley de la oferta y la demanda. Por supuesto, la subida de salarios no modificaría la política de vivienda que es el problema estructural más inflacionista de los precios de la vivienda.

La falsa verdad dice, también, que los precios suben porque los empresarios quieren más márgenes. Sin embargo, cualquiera que gestione una empresa sabe que la realidad funciona de una manera muy distinta porque la electricidad, el combustible, la financiación, las materias primas, el transporte, los seguros, los salarios, las cotizaciones y los impuestos son costes empresariales que suben sin que el empresario pueda hacer nada para evitarlo. Y son costes que influyen en el precio final de los bienes y servicios que las empresas ponen en el mercado. Bueno, los empresarios ni siquiera puede repercutir todas esas subidas de costes porque la competencia y la capacidad de compra de sus clientes les obligan a absorber una parte, reduciendo sus propios márgenes. Pensemos simplemente en el precio de combustible. Cuando sube se encarece el transporte, el desplazamiento, la distribución ... Ahora bien, el precio del combustible puede bajar si el Gobierno quiere, porque los impuestos especiales y el IVA

suponen casi el 50% del precio que pagamos y, si quiere, puede bajarlos. ¿Por qué no los bajan? ¡Ah! ¿Y qué valor añadido tiene un impuesto especial para que, además, se le aplique el IVA? ¿No es esto voracidad recaudatoria? Gobierno y sindicatos deberían ser serios y reconocer que las empresas no deciden el precio de la energía, ni los impuestos que la gravan, ni los tipos de interés, ni las materias primas, ni los costes regulatorios que soportan.

La falsa verdad dice que, si una vivienda es cara, basta con fijar por ley un precio más bajo para convertirla en una vivienda accesible. Veamos si es cierto. Seguimos teniendo 800.000 viviendas y 1,4 millones de familias que quieren acceder a ellas. Imaginemos que el Gobierno decide por decreto que ningún alquiler podrá superar los 600 euros mensuales. ¿Cuántas viviendas nuevas ha creado esta política de vivienda? Ninguna. ¿Qué pasaría entonces? Pues que habría más familias interesadas en ser arrendatarios, pero menos propietarios interesados en ser arrendadores. Dicho de otro modo, la demanda subiría todavía más y la oferta se reduciría aún más. Conclusión: topar el precio del alquiler no es la política de vivienda que necesita España porque la única política de vivienda efectiva es fomentar la creación de nuevas viviendas.

La falsa verdad quiere convencernos, además, de que una vivienda anunciada es una vivienda construida. El Gobierno anuncia la creación de miles de viviendas públicas, un anuncio que, de ser cierto, sí aumentaría la oferta. Este tipo de anuncios generan esperanza y las familias empiezan a ahorrar. El problema es que anunciar miles de viviendas no significa disponer de miles de viviendas. Una familia no vive en una vivienda anunciada, vive en una vivienda terminada. Esto que acabo de decir es una obviedad, perdónenme, pero como la política ficción supera con creces la lógica de la gente normal conviene contarlo.

La falsa verdad dice que aumentando los impuestos al promotor de viviendas se crearían más viviendas públicas. El problema es que la voracidad recaudatoria puede hacer que resulte inviable construir y, cuando eso ocurre, desaparecen las viviendas que se iban a construir, los puestos de trabajo vinculados al proyecto, la actividad de arquitectos, ingenieros, constructores, instaladores y proveedores y también una parte de los impuestos que toda esa actividad habría generado. La falsa verdad se encuentra así ante la paradoja de querer recaudar más para financiar vivienda pública y conseguir menos inversión privada, menos viviendas y una recaudación inferior a la calculada. **Llegados a este punto, la falsa verdad dirá que si no se construyen viviendas es por culpa de los usureros promotores que quieren ganar más y pagar menos impuestos, atentando contra el estado del bienestar.** ¡Que demagogia! ¡Que hipocresía! ¡Qué asco!

La falsa verdad dice que la protección social del inquilino vulnerable debe recaer sobre el propietario de la vivienda. Bueno, esta es una política de vivienda muy cómoda para el que la propone. Por un lado, consigue presentarse a sí mismo como el adalid de la protección social de los vulnerables y, por otro lado, desplaza esa protección al propietario, al que señala de insensible social. El problema es que esa quimera genera inseguridad jurídica. ¿Hay que proteger a una familia vulnerable? Por supuesto. Pero esa protección constituye una obligación del conjunto de la sociedad y debe financiarse mediante políticas públicas y recursos públicos. Si desplazamos esa responsabilidad al pequeño propietario le convertimos en sustituto obligatorio del Estado. Y, claro, *pies para qué os quiero el propietario huye del mercado del alquiler como alma que lleva el Diablo*.

Como con todas las falsas verdades anteriores no se crean más viviendas, la única solución que le queda mentiroso es fabricar una nueva falsa verdad: no va a haber más desahucios y será legítimo quitar viviendas a los grandes tenedores y a cualquiera que tenga una vivienda vacía y no se doblegue ante la nueva normalidad de la política- ficción de vivienda. En definitiva, puede llegar a proponer la legitimación de un atentado contra la propiedad privada. Y aquí, ya lo he dicho antes, se tocan los pilares de la democracia y de la libertad. La propiedad privada forma parte de la arquitectura de una sociedad libre, proporciona un espacio de autonomía frente a los demás y frente al propio poder y, aunque nos les guste a Gobierno y sindicatos, no es un privilegio que concede el poder ni un permiso provisional cuyo contenido pueda cambiar en base a las necesidades político-electorales de cada momento. Puede regularse, puede someterse a obligaciones y debe cumplir una función social, pero no puede vaciarse de contenido hasta convertir al propietario en alguien que conserva el título mientras pierde la capacidad de decidir sobre aquello que es suyo.

Otra falsa verdad consiste en dar por sentado que los impuestos soportados por una vivienda son justos y necesarios para sostener el estado del bienestar. Frente a esto cabe afirmar que adquirir una vivienda forma parte de ese mismo estado del bienestar. Dicho esto, lo siento, pero la fiscalidad sobre la vivienda debe ser revisada sobre todo si nos fijamos el objetivo de crear más viviendas. ¡Ojo! revisarla no significa defender que no se paguen impuestos, significa preguntarnos si los impuestos sobre la vivienda son coherentes con los objetivos que declaramos. Dicho de otro modo, si necesitamos más vivienda, los impuestos no pueden generar efectos inflacionarios. Y los generan porque los costes fiscales de una vivienda desde que esta se proyecta hasta que se vende pueden llegar a presentar entre el 20 y el 25% del precio final. Pero a ellos añadimos todos los impuestos que se pagan después de su primera adquisición, como sucesiones o donaciones, patrimonio, transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados, plusvalías, vemos que son cargas fiscales confiscatorias. ¿Cuántas veces se paga el precio de una vivienda en impuestos a lo largo de su vida útil?

Después de recorrer todo este camino, vuelvo a la huelga del 11 de noviembre y pregunto a Gobierno y sindicatos ¿Por qué no tenemos suficiente suelo preparado para construir? ¿Por qué se tardan años en desarrollarlo? ¿Por qué las licencias se eternizan? ¿Por qué tenemos tan poca vivienda social? ¿Por qué se consiente e incluso se fomenta la ocupación ilegal? ¿Por qué la falta de pago de las rentas del alquiler se traslada al propietario? ¿Por qué se nos instala permanentemente en la inseguridad jurídica? ¿Por qué los impuestos sobre la promoción, construcción y venta de una vivienda alcanza el 20% de su precio final? ¿Por qué los impuestos aplicados a la vivienda después de su primera adquisición pueden superar con el tiempo su precio de mercado? Las respuestas a estas preguntas señalan al verdadero culpable de la situación actual de la vivienda en España. ¡Manifiéstense contra él y dejen al empresario en paz de una vez!

agentepiù

¡REDUCE TUS COSTES FIJOS!

¡Deja de regalar dinero!



ESCANEA EL QR Y SUBE TUS FACTURAS.

¡Te ayudamos a pagar menos!

LA VIVIENDA EN ESPAÑA: UNA CRISIS DE ESCASEZ QUE EXIGE AUMENTAR LA OFERTA

La vivienda se ha convertido en uno de los problemas económicos y sociales más graves de España. La dificultad para comprar o alquilar afecta de manera especialmente intensa a jóvenes, familias de rentas medias y hogares vulnerables, pero su alcance ya desborda el ámbito estrictamente social. Allí donde el empleo y la población crecen con mayor intensidad, el acceso a una vivienda adecuada condiciona también la movilidad laboral, la capacidad de las empresas para contratar y, en último término, la competitividad de los territorios. El punto de partida, por tanto, debe ser reconocer la gravedad del problema sin reducirlo a una explicación única ni convertirlo en una disputa entre colectivos que, en realidad, se necesitan mutuamente.

Los datos oficiales permiten precisar el diagnóstico. El Banco de España estima que entre 2021 y 2025 se acumuló un diferencial cercano a 750.000 viviendas entre la creación de nuevos hogares y la producción de vivienda nueva. La cifra no equivale a afirmar que existan 750.000 familias sin casa, porque intervienen también viviendas vacías, segundas residencias, cambios de uso y diferencias territoriales. Sí muestra, sin embargo, una presión estructural evidente: la formación de hogares ha avanzado a una velocidad muy superior a la capacidad de incorporar nueva oferta allí donde la demanda se concentra.

Esa insuficiencia ayuda a entender por qué los precios han seguido aumentando con tanta intensidad. El índice armonizado de Eurostat sitúa a España en 2026-T2 un 100,6% por encima de la media de 2015, frente a un 68,6% para la Unión Europea. España no es una excepción absoluta, porque ocupa el puesto 14 de 26 países comparables en la subida acumulada desde 2015, pero la aceleración reciente sí es muy intensa. El aumento interanual alcanza el 12,1%, frente al 4,7% de la Unión Europea. El diagnóstico correcto no es que España sea un caso aislado, sino que atraviesa una tensión residencial severa, con una respuesta insuficiente de la oferta y una aceleración de precios particularmente fuerte en el momento actual.

La accesibilidad confirma esa misma idea. La relación entre precio de la vivienda y renta disponible, medida por la OCDE, se ha deteriorado con claridad desde 2015. En 2025 el índice anual se sitúa en 124,9, lo que significa que la relación precio-renta es un 24,9% mayor que en el año base. El dato debe interpretarse con precisión. No equivale a años de salario ni permite afirmar por sí solo cuánto tarda una familia en comprar una vivienda. Sí demuestra que, desde 2015, los precios han avanzado más deprisa que la renta disponible. Al mismo tiempo, el nivel nacional de 2025 continúa por debajo del máximo de 2008, lo que aconseja evitar comparaciones simplistas con la etapa anterior a la crisis financiera.

La explicación de este desequilibrio tampoco puede reducirse a un único factor. La demanda ha crecido por la formación de nuevos hogares, la inmigración, la concentración de población y empleo en determinadas áreas urbanas y turísticas y, en algunos mercados, la demanda no residente. Al mismo tiempo, la oferta encuentra límites conocidos: escasez de suelo finalista, lentitud de los desarrollos urbanísticos, procedimientos administrativos complejos, insuficiencia de mano de obra y aumento de costes de construcción. La OCDE y el Banco de España coinciden en señalar que el problema es estructural y que la respuesta residencial se produce con demasiada lentitud frente a una demanda que cambia con rapidez.

Por eso resulta poco útil presentar al promotor, al empresario o al pequeño propietario como responsables principales de una crisis que depende de muchas decisiones y restricciones. Quien promueve vivienda toma decisiones dentro de un marco urbanístico, regulatorio, fiscal y financiero que condiciona lo que puede construirse, cuándo puede hacerse y a qué coste. Del mismo modo, quien pone una vivienda en alquiler valora riesgos, seguridad jurídica y expectativas. Es legítimo regular, exigir responsabilidades y proteger a compradores e inquilinos, pero no puede ignorarse que una parte de la solución pasa precisamente por conseguir que exista más oferta, tanto pública como privada.

La vivienda social es otro elemento esencial. La base armonizada de la OCDE sitúa el alquiler social en España en torno al 1,2% del parque residencial, frente a aproximadamente el 7,8% de la Unión Europea. La diferencia es suficientemente amplia para afirmar que España dispone de un colchón público reducido para atender a quienes no pueden acceder al mercado.

Esa carencia no puede compensarse trasladando de forma indefinida al pequeño propietario responsabilidades que corresponden al conjunto de la sociedad. La protección de los hogares vulnerables debe ser compatible con el derecho de propiedad y con el cumplimiento de los contratos, y debe sostenerse con políticas y recursos públicos suficientes.

La salida, por tanto, no consiste en elegir entre mercado y Administración. España necesita inversión privada, un parque público y asequible mucho mayor, suelo preparado, procedimientos más ágiles, seguridad jurídica, capacidad constructora y profesionales suficientes. También necesita vivienda terminada, suelo realmente disponible, tiempos efectivos de tramitación y capacidad de incorporar oferta allí donde se crean los hogares. Administrar la escasez puede repartir el problema, pero no lo resuelve. Resolverlo exige crear las condiciones para que la oferta residencial pueda responder de forma sostenida a una demanda que ya existe.

ENTREVISTA



Ángel Nicolás García
Presidente de la Confederación de Empresarios de Castilla-La Mancha

Estamos ante un problema que afecta a la economía en su conjunto y que exige políticas de suelo, vivienda, urbanismo, inversión y empleo.

¿Cómo valora la convocatoria de la huelga general del 11 de noviembre y la incorporación de la vivienda, los salarios y los precios entre sus reivindicaciones?

Entendemos la preocupación social que existe detrás de esas reivindicaciones, porque el acceso a la vivienda se ha convertido en un condicionante muy serio para numerosas familias. Pero nos preocupa que se pretenda convertir un conjunto de desequilibrios estructurales en una controversia laboral entre trabajadores y empresas. Estamos ante un problema que afecta a la economía en su conjunto y que exige políticas de suelo, vivienda, urbanismo, inversión y empleo. Si el debate comienza buscando un falso culpable perderemos un tiempo que deberíamos dedicar a resolver las causas verdaderas que, por cierto, son estructurales.

¿Considera entonces que la crisis de la vivienda no es esencialmente un conflicto laboral?

Es una crisis que no nace dentro de la relación laboral. Una empresa puede mejorar salarios en la medida en que lo permita su productividad, pero no puede aprobar un planeamiento, transformar suelo, conceder una licencia ni aumentar el parque de vivienda social. El error consiste en trasladar automáticamente al ámbito laboral cuestiones que requieren la actuación coordinada de distintos niveles de la Administración y del conjunto de los agentes económicos.

¿Cuál es, a su juicio, el verdadero diagnóstico del problema de la vivienda?

Tenemos que hablar de desequilibrio. La demanda ha crecido por la creación de hogares, los movimientos de población y la concentración de actividad económica en determinados lugares, mientras la oferta ha reaccionado con demasiada lentitud. A partir de ahí aparecen otros condicionantes como el suelo insuficiente, procedimientos urbanísticos complejos, costes crecientes, falta de profesionales, financiación y un parque social reducido. Sería tan erróneo negar la incidencia de la demanda como atribuir toda la situación a una sola decisión política o a un único actor privado. Esa es precisamente una de las conclusiones más claras a las que podemos llegar.

¿Es España realmente una anomalía inmobiliaria dentro de Europa?

No deberíamos utilizar esa expresión sin matices. España presenta una tensión residencial muy seria y una aceleración de precios particularmente intensa en este momento, pero el análisis europeo demuestra que no estamos ante un fenómeno exclusivamente español. Desde 2015 existen países con aumentos acumulados superiores. Lo que sí debemos reconocer es que España combina actualmente un fuerte crecimiento de precios, un deterioro importante de la relación precio-renta derivada de una explosión de los precios por la escasez de vivienda residencial, una oferta nueva que sale de lo residencial y un parque social pequeño. Ese conjunto de factores merece una respuesta urgente.

¿Qué importancia tiene el desequilibrio entre la creación de hogares y la construcción de nuevas viviendas?

Es esencial porque proporciona una medida concreta de la insuficiencia de oferta. El diferencial acumulado próximo a 750.000 viviendas entre 2021 y 2025 indica que nuestra capacidad productiva residencial no ha acompañado la creación de hogares. Además, el fenómeno está territorialmente concentrado. No todas las provincias ni todas las ciudades presentan la misma presión, de modo que tampoco podemos aplicar las mismas soluciones en todas partes. Necesitamos políticas capaces de reconocer dónde existe demanda real y actuar allí con mayor intensidad.

Los sindicatos reclaman mejores salarios. ¿No resolvería eso una parte importante del problema?

Una política de vivienda no puede descansar solo sobre los salarios. La accesibilidad depende de los ingresos, evidentemente, pero también del precio y, por lo tanto, de la cantidad de vivienda disponible. Si la oferta continúa rígida y la demanda crece, una parte de la mejora de capacidad adquisitiva puede terminar encontrándose con precios más elevados. Necesitamos una economía capaz de generar mejores salarios a través de mayor productividad y, paralelamente, un mercado residencial capaz de aumentar significativamente su oferta.

¿Se está culpando injustamente al promotor y a las empresas del precio de la vivienda?

Existe una tendencia a simplificar demasiado. El promotor participa en el mercado y naturalmente toma decisiones económicas, pero actúa dentro de un marco que determina la disponibilidad de suelo, los plazos administrativos, la financiación, la fiscalidad y las condiciones regulatorias. No se puede exigir un incremento extraordinario de la producción y simultáneamente crear un entorno en el que resulte cada vez más difícil poner en marcha una promoción. Las

empresas tienen que cumplir las normas, pero también necesitamos que existan empresas dispuestas a invertir y competir para producir vivienda.

¿Qué peso tienen el suelo, el planeamiento urbanístico y las licencias?

Son elementos determinantes. Lo relevante no es solo que exista terreno, sino que haya suelo preparado jurídicamente y materialmente para edificar. El proceso para llegar hasta ese punto es muy largo y complejo y esto restringe la oferta. La solución pasa por simplificar, digitalizar y coordinar mejor los procedimientos sin renunciar a los controles necesarios. Eficacia administrativa no significa menos garantías, significa garantías que se resuelven en un tiempo razonable.

¿Debería revisarse la fiscalidad relacionada con la vivienda?

Debería examinarse desde el punto de vista de los incentivos que genera. Si queremos aumentar la producción, tenemos que preguntarnos si determinados tributos y tasas facilitan ese objetivo o lo dificultan. No hablamos de dejar sin financiación a las Administraciones ni de establecer privilegios, sino de analizar económicamente cada carga. Una política de vivienda coherente debería procurar que la fiscalidad no penalice innecesariamente la inversión productiva destinada precisamente a generar nuevas viviendas.

¿Qué papel desempeñan la seguridad jurídica y el pequeño propietario?

La estabilidad regulatoria es indispensable. Un mercado de alquiler necesita inquilinos protegidos y propietarios que tengan confianza en el cumplimiento de los contratos. Cuando desaparece cualquiera de las dos condiciones, el sistema funciona peor. Las situaciones de vulnerabilidad necesitan una respuesta pública suficiente y no pueden quedar exclusivamente a cargo del titular particular de una vivienda. El objetivo debe ser ampliar la oferta de alquiler, no generar incentivos para que se reduzca.

Durante la crisis anterior se perdió tejido productivo y numerosos profesionales abandonaron el sector. Recuperar esa capacidad necesita tiempo.

La solución pasa por simplificar, digitalizar y coordinar mejor los procedimientos sin renunciar a los controles necesarios.

¿Necesita España más vivienda pública y asequible?

Claramente. En este ámbito la comparación europea resulta especialmente significativa. España cuenta con un porcentaje de alquiler social muy inferior a la media de la Unión Europea. Eso limita nuestra capacidad para ofrecer una respuesta estable a hogares que no pueden acceder a precios de mercado. Construir un verdadero parque social requiere continuidad durante años, suelo y recursos públicos, además de fórmulas de colaboración que permitan multiplicar la capacidad de actuación.

¿Es justo responsabilizar a las empresas de la pérdida de poder adquisitivo y del aumento general de los precios?

No. Una empresa compra energía, materias primas, financiación, transporte y servicios y soporta obligaciones fiscales y regulatorias. Esos costes han aumentado y terminan condicionando los precios. De todas forma, le diré que las empresas no trasladan cualquier incremento de costes porque perderían clientes y mercado. El debate debe centrarse en cómo contener costes, mejorar productividad y favorecer competencia, no en construir una explicación basada en señalar a un falso culpable.

¿Existe capacidad suficiente para construir todas las viviendas que hacen falta?

No en las condiciones actuales. Uno de los problemas que señalan las fuentes oficiales es precisamente la escasez de mano de obra. Durante la crisis anterior se perdió tejido productivo y numerosos profesionales abandonaron el sector. Recuperar esa capacidad necesita tiempo. Formación profesional, incorporación de jóvenes, modernización de procesos, industrialización y, cuando sea necesario, mecanismos ordenados de contratación son elementos que tienen que formar parte de una estrategia residencial.

¿Cuáles deberían ser las prioridades para empezar a solucionar el problema?

Primero, reconocer que el problema es estructural y necesita estabilidad más allá de una legislatura. Segundo, movilizar suelo y reducir los plazos administrativos. Tercero, favorecer la inversión y aumentar la capacidad empresarial y laboral del sector. Cuarto, construir un parque de vivienda asequible y social mucho mayor. Y quinto, ofrecer seguridad y previsibilidad tanto a propietarios como a inquilinos. Las medidas aisladas tendrán un impacto limitado si el resto del sistema continúa funcionando de la misma manera.

¿Qué mensaje trasladaría finalmente ante la huelga del 11 de noviembre?

Que no debemos convertir una preocupación compartida en un motivo adicional de polarización. Trabajadores y empresas sufren las consecuencias de la escasez de vivienda. El trabajador porque le resulta más difícil acceder a ella y la empresa porque tiene mayores dificultades para incorporar y mantener profesionales en determinados lugares. Necesitamos sentar en la misma mesa a Administraciones, organizaciones empresariales y sindicatos para hablar de soluciones concretas. Confrontar puede servir para señalar posiciones, construir viviendas exige cooperación.



LA VIVIENDA EN ESPAÑA: CUANDO LA DEMANDA AVANZA Y LA OFERTA SE QUEDA ATRÁS

El debate sobre vivienda suele empezar por la constatación indiscutible de que los precios han subido de manera muy intensa. La cuestión relevante es cómo interpretar esa subida y qué puede deducirse de ella. Los datos oficiales permiten alejarse tanto de la minimización del problema como de la afirmación de que España constituye una anomalía completamente aislada en Europa. La realidad es más precisa y, por eso, ofrece un punto de partida más útil para diseñar soluciones.

El índice armonizado de precios de vivienda de Eurostat, con base 2015 igual a 100, sitúa a España en 200,60 en el segundo trimestre de 2026. Esto supone un aumento nominal del 100,6% respecto a la media de 2015. El incremento es muy superior al 68,6% registrado por la Unión Europea en el mismo periodo. Sin embargo, cuando se ordenan los países con información comparable, España ocupa el puesto 14 de 26. Trece países han registrado una subida acumulada superior. El dato no resta gravedad al encarecimiento español, pero impide sostener que la evolución de largo plazo sea un fenómeno exclusivamente nacional.

La fotografía cambia cuando se observa la aceleración reciente. En 2026-T2 el precio de la vivienda aumenta en España un 12,1% interanual, frente al 4,7% de la Unión Europea. En esa comparación España se sitúa entre los mercados con mayor crecimiento, en sexto lugar entre los países comparables. Es, por tanto, razonable hablar de una presión especialmente intensa en el momento actual. La conclusión rigurosa es que España no es el único país europeo con fuertes subidas acumuladas, pero sí atraviesa una fase reciente de crecimiento de precios mucho más rápida que la media comunitaria.

La dificultad para acceder a una vivienda no puede explicarse diciendo simplemente que los salarios en España sean bajos o que hayan permanecido prácticamente congelados. Los salarios y las rentas han crecido, pero el precio de la vivienda lo ha hecho con mucha mayor intensidad. La propia relación precio/renta utilizada por la OCDE muestra que desde 2015 el precio residencial ha avanzado claramente por encima de la renta disponible: el índice español alcanza 124,9 en 2025 y 128,5 en el último trimestre de ese año. Es decir, el problema no es que los ingresos no hayan avanzado, sino que la vivienda se ha alejado de ellos porque su precio ha crecido mucho más deprisa.

La explicación fundamental hay que buscarla en la incapacidad de la oferta para responder al crecimiento de la demanda. Entre 2021 y 2025 se acumuló un diferencial cercano a 750.000 viviendas entre la creación de hogares y la producción de vivienda nueva. Cuando se incorporan nuevos hogares al mercado y no se construye vivienda suficiente allí donde se necesita, la presión sobre los precios aumenta inevitablemente. Por eso el problema de accesibilidad no se resolverá convirtiéndolo únicamente en una cuestión salarial: hay que actuar sobre la escasez de vivienda, movilizar suelo, reducir los tiempos de planeamiento y licencias y recuperar la capacidad de construcción.

A esa insuficiencia de nueva oferta se añade el comportamiento del mercado del alquiler. La inseguridad jurídica percibida por el pequeño

propietario, especialmente ante el riesgo de impagos prolongados, ocupaciones o dificultades para recuperar la vivienda y hacer cumplir un contrato, puede desincentivar que determinados inmuebles permanezcan en el alquiler residencial. El propietario que percibe demasiado riesgo puede vender, retirar la vivienda del mercado o buscar fórmulas de arrendamiento que considere más seguras. El resultado vuelve a ser el mismo: menos oferta disponible en un mercado que ya parte de una situación de escasez. Por eso proteger a las familias vulnerables debe ser una responsabilidad de las políticas públicas, compatible con ofrecer seguridad jurídica al propietario y garantizar el cumplimiento de los contratos.

También conviene evitar otra simplificación. El promedio nacional no describe de forma idéntica la situación de todos los hogares ni de todos los territorios. La Comisión Europea sitúa la tasa de sobrecarga de costes de vivienda en España en el 7,2% en 2025, ligeramente por debajo del 7,7% de la Unión Europea. Sin embargo, la carga aumenta de forma muy intensa entre hogares en riesgo de pobreza y en determinadas áreas urbanas. Los atrasos en hipoteca o alquiler también superan la media europea. Por eso no es correcto afirmar que el promedio nacional demuestre ausencia de problema. Lo que demuestra es que la tensión está distribuida de manera desigual y golpea con especial dureza a grupos y mercados concretos.

Esa concentración territorial es decisiva. El Banco de España señala que más de la mitad del diferencial entre creación de hogares y vivienda nueva de 2021 a 2025 se concentra en seis provincias: Madrid, Barcelona, Alicante, València, Murcia y Málaga. Esto ayuda a explicar por qué un país puede disponer de viviendas vacías en determinadas zonas y, al mismo tiempo, padecer una escasez aguda allí donde se genera empleo y llegan nuevos hogares. La vivienda es un bien inmóvil. Un inmueble desocupado en un territorio con poca demanda no resuelve automáticamente las necesidades residenciales de una zona con fuerte crecimiento demográfico y laboral.

La comparación europea, por tanto, debe servir para entender el problema, no para relativizarlo ni para exagerarlo. España comparte con otros países tensiones de precios, pero presenta una combinación propia de factores: crecimiento rápido de hogares en determinadas áreas, oferta nueva insuficiente, planeamiento lento, escasez de suelo finalista, falta de profesionales y un parque de vivienda social particularmente reducido. La política pública puede actuar sobre varios de esos elementos, pero necesita hacerlo a partir de indicadores comparables y evitando convertir una cifra aislada en una explicación total.

La principal consecuencia de esta lectura es que el debate debería desplazarse desde la búsqueda de un culpable único hacia la capacidad efectiva de ampliar la oferta y mejorar la accesibilidad. Si los precios crecen más deprisa que las rentas, la solución sostenible pasa por conseguir que la vivienda deje de ser estructuralmente escasa en los mercados más tensionados y por reforzar, al mismo tiempo, la protección de quienes no pueden acceder a ella. Ni la comparación con Europa elimina el problema español ni la intensidad del problema autoriza a simplificar sus causas. Precisamente porque la situación es grave, necesita un diagnóstico más riguroso y menos proclive a convertir la vivienda en un campo de confrontación política permanente.



ENTREVISTA



María de los Ángeles Martínez Hurtado

Presidenta de la Cámara de Comercio de Toledo y del Consejo Regional de Cámaras de Comercio de CLM

¿Cómo valora la convocatoria de la huelga general del 11 de noviembre y la incorporación de la vivienda, los salarios y los precios entre sus reivindicaciones?

Toda movilización refleja preocupaciones que deben ser escuchadas, y el acceso a la vivienda es indudablemente una de ellas. Dicho esto, deberíamos procurar que el debate contribuya a construir soluciones y no a profundizar enfrentamientos. La vivienda afecta a trabajadores, empresas, inversores, jóvenes y familias y se ha convertido también en una cuestión de competitividad. Por tanto, merece un análisis que vaya más allá del conflicto laboral y que incorpore urbanismo, inversión, movilidad, regulación, fiscalidad y política social.

¿Considera entonces que la crisis de la vivienda no es esencialmente un conflicto laboral?

Es un problema estructural que no tiene su base en los salarios. De hecho, muchas de sus causas se encuentran en ámbitos donde la empresa tiene poca capacidad de actuación directa porque corresponden al campo de las decisiones políticas. El reto es conectar política de vivienda y política económica, porque una ciudad o un territorio que atrae empleo debe ser capaz también de alojar a quienes hacen posible esa actividad.

¿Cuál es, a su juicio, el verdadero diagnóstico del problema de la vivienda?

Tenemos una demanda creciente y territorialmente concentrada frente a una oferta con dificultades para reaccionar. Esa es la idea central.

Una economía dinámica debe aspirar a mejorar los salarios, pero debemos vincular esa evolución a la productividad y al crecimiento empresarial.

Después debemos analizar por qué la oferta es rígida y lo es por la falta de suelo, tramitaciones eternas, capacidad empresarial, mano de obra, costes, financiación y regulación. También debemos reconocer que determinadas presiones de demanda tienen distinta intensidad según el territorio. Por ello necesitamos políticas basadas en datos y capaces de diferenciar situaciones. Una solución uniforme para todo el país difícilmente responderá igual de bien a mercados residenciales muy diferentes.

¿Es España realmente una anomalía inmobiliaria dentro de Europa?

La comparación europea ofrece una lección interesante. España no es una excepción absoluta. Otros mercados han registrado crecimientos acumulados superiores. Sin embargo, la aceleración española de 2026 es muy intensa y claramente superior a la media europea. La conclusión útil no es afirmar que somos un caso único, sino reconocer que tenemos una tensión especialmente seria en este momento y que deberíamos aprender tanto de nuestros propios errores como de las experiencias de otros países.

¿Qué importancia tiene el desequilibrio entre la creación de hogares y la construcción de nuevas viviendas?

Es una señal esencial para cualquier análisis económico. Si el número de hogares aumenta persistentemente por encima del número de viviendas que incorporamos, acumulamos una necesidad residencial insatisfecha. El Banco de España estima ese diferencial en aproximadamente 750.000 viviendas entre 2021 y 2025. Pero también debemos observar dónde se produce, porque una vivienda no puede trasladarse de un territorio con poca demanda a otro donde se concentra el empleo. La localización de la oferta resulta tan importante como su cantidad.

Los sindicatos reclaman mejores salarios. ¿No resolvería eso una parte importante del problema?

Una economía dinámica debe aspirar a mejorar los salarios, pero debemos vincular esa evolución a la productividad y al crecimiento empresarial. Desde el punto de vista residencial, además, los ingresos son únicamente una parte de la ecuación. La relación entre precio y renta se ha deteriorado de manera clara desde 2015, pero ello no se debe tanto a la cuantía del salario como a una tensión muy grave en la oferta de viviendas que hace que el precio se dispare por encima de lo que sería razonable y, por tanto, que se desplace del salario medio.

¿Se está culpando injustamente al promotor y a las empresas del precio de la vivienda?

Creo que conviene evitar cualquier demonización. Sin iniciativa pública y privada no vamos a disponer del volumen de vivienda que necesitamos. La promoción es una actividad económica que moviliza capital, empleo, profesionales, materiales y financiación. Naturalmente tiene que estar regulada y debe existir competencia, pero si hacemos inviable la inversión obtendremos justamente el resultado contrario al que buscamos: menos oferta. La política pública debe establecer reglas claras y, dentro de ellas, facilitar que distintos operadores compitan por producir más y mejor.

¿Qué peso tienen el suelo, el planeamiento urbanístico y las licencias?

Son fundamentales porque condicionan el tiempo que necesita una inversión para convertirse en una vivienda real. Desde la óptica empresarial, el tiempo es un coste. Desde la óptica social, también lo es, porque cada vivienda retrasada es una vivienda que una familia no puede utilizar. Las fuentes oficiales confirman que la el tiempo para desarrollar proyectos urbanísticos y la falta de suelo constituyen obstáculos relevantes. Por eso necesitamos agilidad y mayor previsibilidad.

¿Debería revisarse la fiscalidad relacionada con la vivienda?

Toda fiscalidad debería evaluarse también por los efectos económicos que produce. Si un tributo encarece una inversión necesaria o altera de manera significativa su viabilidad, conviene saberlo y decidir conscientemente si ese resultado es el deseado. No se trata de plantear una eliminación indiscriminada de impuestos, sino de garantizar coherencia entre los objetivos. Si queremos vivienda asequible, deberíamos analizar todos los elementos públicos y privados que terminan formando parte de su coste.

¿Qué papel desempeñan la seguridad jurídica y el pequeño propietario?

La confianza es uno de los activos más importantes de cualquier mercado. Un propietario necesita saber que el contrato se cumplirá y un inquilino necesita saber que sus derechos estarán protegidos. Si cualquiera de esas dos seguridades desaparece, se reduce la disposición a participar en el mercado. Las políticas de apoyo a personas vulnerables deben ser suficientemente fuertes como para que la protección social no descanse en el propietario. El objetivo tiene que ser sumar vivienda al alquiler estable, no restarla.

Un propietario necesita saber que el contrato se cumplirá y un inquilino necesita saber que sus derechos estarán protegidos.

Una economía con mayor productividad y competencia es precisamente una de las mejores herramientas para contener costes y mejorar salarios reales.

¿Necesita España más vivienda pública y asequible?

Sí. Probablemente es uno de los ámbitos donde la comparación internacional resulta más clara. Nuestro parque social de alquiler es pequeño frente a la media europea según la OCDE. Un parque asequible permanente funciona además como estabilizador y ofrece una respuesta a quienes, incluso en condiciones económicas normales, no pueden acceder al mercado.

¿Es justo responsabilizar a las empresas de la pérdida de poder adquisitivo y del aumento general de los precios?

No parece razonable convertir un fenómeno macroeconómico complejo en una responsabilidad empresarial genérica. Los precios incorporan energía, financiación, transporte, materias primas, salarios, impuestos y numerosos costes regulatorios. Las empresas operan dentro de ese entorno y compiten entre ellas. Una economía con mayor productividad y competencia es precisamente una de las mejores herramientas para contener costes y mejorar salarios reales.

¿Existe capacidad suficiente para construir todas las viviendas que hacen falta?

La capacidad productiva es hoy una restricción real. Podemos movilizar suelo y aprobar proyectos, pero después necesitamos empresas y trabajadores capaces de ejecutarlos. La escasez de mano de obra demuestra que la política residencial también necesita una política de Formación Profesional, cualificación, innovación, construcción industrializada y atracción ordenada de profesionales inmigrantes son partes de una misma estrategia.

¿Cuáles deberían ser las prioridades para empezar a solucionar el problema?

La primera sería establecer un marco estable que sobreviva al corto plazo político. A partir de ahí, movilizar suelo en los lugares donde exista demanda, agilizar los procedimientos sin reducir garantías, ampliar vivienda social, facilitar inversión, aumentar la seguridad del alquiler y fortalecer la capacidad del sector de la construcción. También deberíamos medir resultados como las viviendas efectivamente terminadas, suelo realmente preparado y tiempos reales de tramitación. La política debe evaluarse por las viviendas que llegan a las familias, no solo por los anuncios.

¿Qué mensaje trasladaría finalmente ante la huelga del 11 de noviembre?

Que este problema necesita más diálogo económico y menos confrontación. La vivienda se ha convertido en una condición para el crecimiento, la movilidad laboral y la cohesión social. Un trabajador que no puede vivir cerca de su empleo tiene un problema. La empresa que no puede contratarlo también. Por eso la solución no consiste en decidir quién está a un lado y quién al otro. Necesitamos Administraciones, sindicatos, empresas y organizaciones sociales trabajando sobre objetivos concretos: más vivienda, más vivienda asequible, más agilidad, más seguridad y mayor capacidad productiva. Esa sería una respuesta mucho más eficaz a una preocupación que, en realidad, todos compartimos.

EMPRESAS con

El programa **"Empresas con Corazón"** es una iniciativa de **Cáritas Diocesana de la provincia de Toledo.**

Las empresas pueden aportar todo tipo de ayuda (alimentos, servicios profesionales, colaboración económica...) destinada a las personas que la necesitan.

Esta colaboración tiene una desgravacion fiscal, que Cáritas te facilita si lo deseas.

¿QUIERES COLABORAR?

CONTÁCTANOS

649 456 447

Cáritas

EL DÉFICIT DE OFERTA ES EL DATO ESTRUCTURAL QUE NO PUEDE IGNORARSE

La discusión sobre vivienda admite muchas perspectivas, pero hay un dato, la creación de hogares, que ocupa una posición central en el diagnóstico porque ha superado de forma sostenida a la producción de vivienda nueva. El Banco de España estima que entre 2021 y 2025 se acumuló un diferencial cercano a 750.000 viviendas. La cifra exige una lectura cuidadosa, porque no es un censo de familias sin alojamiento ni puede trasladarse mecánicamente a cada municipio. Es, sin embargo, una señal contundente de que la oferta ha respondido con demasiada lentitud frente al crecimiento de la demanda residencial.

La concentración geográfica refuerza esa conclusión. Según el Banco de España, el 52,5% del diferencial se localiza en Madrid, Barcelona, Alicante, València, Murcia y Málaga. Esto confirma que la crisis de vivienda no se distribuye de manera uniforme. Existen territorios con menor presión y otros en los que el empleo, la población, la migración y la formación de hogares crecen a un ritmo que la construcción no consigue acompañar. En esos lugares, la escasez se traduce en mayor competencia por cada vivienda disponible y termina presionando sobre precios y alquileres.

La OCDE llega a una lectura coherente mediante otra medida. Entre 2022 y 2024 se emitieron en España alrededor de 345.000 permisos de construcción, frente a una creación neta aproximada de 604.000 hogares. Las cifras no deben sumarse con otras estimaciones porque utilizan periodos y definiciones diferentes, pero apuntan en la misma dirección: la incorporación de nueva oferta no ha seguido el ritmo de las nuevas necesidades residenciales. La cuestión fundamental no es solo cuánta población tiene España, sino cuántos hogares se forman y dónde se forman.

El Banco de España estima que entre 2021 y 2025 se acumuló un diferencial cercano a 750.000 viviendas.

La evolución social explica parte de este fenómeno. Los hogares pueden aumentar, aunque la población lo haga a un ritmo menor, porque cambia su tamaño, crece el número de personas que viven solas y una misma población puede repartirse en más unidades residenciales. A ello se añade la llegada de nuevos residentes, la concentración del empleo en áreas metropolitanas y zonas turísticas y la demanda no residente en algunos territorios. Todos estos factores elevan la necesidad de vivienda, pero no tendrían el mismo efecto sobre los precios si la oferta pudiera reaccionar con mayor rapidez.

Ahí aparece la verdadera dificultad. Una vivienda nueva no puede producirse de manera inmediata. Antes de construir hay que disponer de suelo apto, completar el planeamiento, urbanizar, obtener informes y licencias, financiar la operación, contratar profesionales, ejecutar la obra y finalmente poner el inmueble en el mercado. Cuando cada una de esas fases se prolonga, la respuesta de la oferta llega tarde. El Banco de España identifica entre las restricciones estructurales la insuficiencia de mano de obra, la lentitud de los desarrollos urbanísticos y la escasez de suelo finalista. También menciona el aumento de costes de construcción.

Por eso la escasez no puede resolverse únicamente regulando el precio final. Una norma puede modificar las condiciones de un contrato o establecer límites, pero no crea por sí misma las viviendas adicionales que necesitan los nuevos hogares. En un mercado donde la demanda supera claramente a la oferta, la presión puede desplazarse de un mecanismo a otro. Si el precio queda limitado, la selección puede endurecerse mediante mayores garantías, nóminas más elevadas o perfiles de menor riesgo. La protección al inquilino es necesaria, pero debe ir acompañada de políticas que aumenten la cantidad de vivienda disponible.

Tampoco basta con señalar la existencia de viviendas vacías como prueba de que no hace falta construir. La localización es determinante. Una vivienda desocupada en un territorio con pérdida de población no puede trasladarse a una zona donde se concentran empleo y nuevos hogares. Parte del parque vacío puede movilizarse mediante rehabilitación, garantías al alquiler y políticas de recuperación, y debe hacerse. Pero incluso una movilización ambiciosa no elimina la necesidad de producir nueva vivienda en aquellos mercados donde la oferta existente no se corresponde con la demanda real.

La respuesta necesita combinar instrumentos. El sector privado debe contar con condiciones que permitan invertir y construir, y la Administración debe ampliar el parque público y asequible, preparar suelo, reducir tiempos administrativos y ofrecer seguridad jurídica. Si el objetivo es aliviar la presión sobre los hogares, no puede medirse el éxito por anuncios o compromisos futuros, sino por viviendas terminadas y disponibles. El dato de los 750.000 no es una consigna ni una cifra para la confrontación. Es una advertencia: durante varios años, España ha creado hogares más deprisa de lo que ha producido vivienda. Mientras ese desequilibrio no empiece a corregirse, la tensión sobre precios y accesibilidad seguirá siendo difícil de resolver.

AGENCIA
DE COLOCACIÓN
Toledo Nº 0700000075

CONTACTA Y DESCUBRE CÓMO PODEMOS AYUDARTE A ENCONTRAR AL MEJOR TALENTO. AHORRA TIEMPO Y RECURSOS

SERVICIOS PARA DEMANDANTES DE EMPLEO

Intermediación Laboral · Orientación Profesional
Información Laboral · Formación para el Empleo

gestionandote.com/agencia/camaratoledo



Cámara Toledo

GOBIERNO DE ESPAÑA · MINISTERIO DE TRABAJO Y ECONOMÍA SOCIAL · SERVICIO PÚBLICO DE EMPLEO ESTATAL SEPE

SUELO, PLANEAMIENTO Y LICENCIAS: CUANDO LA OFERTA LLEGA TARDE, EL COSTE LO PAGA TODO EL MERCADO

Construir vivienda exige mucho más que disponer de terreno. Entre un suelo y una vivienda terminada existe una cadena larga de decisiones urbanísticas, informes, autorizaciones, obras de urbanización, financiación y licencias. Cada una de esas etapas cumple una función y ninguna política seria debería confundirse con la eliminación de controles necesarios. El problema surge cuando los procedimientos son tan lentos y complejos que la capacidad de responder a la demanda queda bloqueada durante años.



El Banco de España identifica expresamente la lentitud de los desarrollos urbanísticos y la escasez de suelo finalista entre las principales restricciones estructurales de la oferta residencial. La OCDE coincide en describir los procesos de planificación en España como largos y complejos y recomienda simplificarlos, digitalizarlos y aumentar la certidumbre. Esa coincidencia es importante porque desplaza el debate desde la impresión subjetiva hacia la constatación de que el tiempo administrativo forma parte del problema de oferta. La regla general que los planeamientos tardan en confeccionarse de diez a quince años en España. Lo que resulta paradójico porque el planeamiento intenta anticipar necesidades futuras, e manera que, si se demora demasiado, existe el riesgo de que la realidad que pretendía ordenar haya cambiado cuando entra en vigor. El crecimiento de una ciudad, la localización del empleo, las infraestructuras necesarias y la demanda residencial no permanecen congelados. Cuando la planificación llega tarde, la nueva oferta también. Y cuando la oferta llega tarde en un mercado tensionado, los hogares compiten durante más tiempo por el mismo número insuficiente de viviendas.

La concesión de licencias plantea un problema semejante. Su tramitación y concesión superan los plazos legalmente previstos en dos, tres y hasta cuatro años, especialmente si intervienen informes de distintas administraciones. El coste de esa demora no desaparece mientras el expediente permanece pendiente porque el suelo sigue financiado, los equipos técnicos continúan generando gastos, las garantías y los impuestos se mantienen y el capital permanece inmovilizado. El proyecto no está parado desde el punto de vista económico, sigue acumulando costes antes de poder empezar a producir.

Ese efecto importa porque ayuda a explicar por qué la burocracia puede terminar incorporándose al precio. No significa que cada euro de coste administrativo se traslade automáticamente al comprador ni que el margen empresarial sea irrelevante. Significa que una promoción tiene un coste financiero y operativo que aumenta cuando el tiempo se prolonga. En un mercado con poca oferta, retrasar la entrada de nuevas viviendas también mantiene durante más tiempo la presión sobre las existentes.

Y es aquí donde se produce la contradicción de exigir al sector privado que aumente rápidamente la oferta y no se obligue a la Administración a resolver con rapidez los trámites necesarios para poder hacerlo. La solución no pasa por rebajar estándares ambientales, técnicos o patrimoniales, sino por organizar mejor los procedimientos. Una administración eficiente no es la que autoriza todo, sino la que decide con criterios claros, previsibles y dentro de plazos compatibles con la actividad económica. Digitalización, coordinación entre organismos y reglas más sencillas pueden reducir tiempo sin reducir garantías.

También es necesario distinguir entre suelo existente y suelo finalista. España dispone de territorio, pero no todo terreno está preparado para edificar. Para convertirse en un solar apto necesita clasificación, planeamiento, reparcelación cuando corresponda, urbanización, accesos, servicios y autorizaciones. La política de vivienda debe atender a esa cadena completa. No basta con anunciar suelo potencial si después no puede transformarse en oferta efectiva en un plazo razonable.

La vivienda necesita una gestión pública capaz de acompasar sus tiempos a la realidad social. Si la demanda crece hoy y la oferta tarda muchos años en reaccionar, el desequilibrio se acumula. Por eso reducir los tiempos de planeamiento y licencia no es una reivindicación corporativa aislada. Es una política de vivienda. Cada procedimiento que se resuelve antes, con las mismas garantías, acerca la oferta al momento en que realmente se necesita y reduce uno de los factores que contribuyen a encarecer y retrasar el producto final.

ENTREVISTA



Mayte García-Lozoya

Presidenta de la Asociación de Empresas de la Construcción y Afines de la Provincia de Toledo (AECA-TOLEDO)

En España tenemos un problema porque la demanda de vivienda ha crecido más deprisa que nuestra capacidad para construir nuevas viviendas, y eso exige actuar sobre las causas que limitan la oferta.

¿Cómo valora la convocatoria de la huelga general del 11 de noviembre y la incorporación de la vivienda, los salarios y los precios entre sus reivindicaciones?

Respetamos plenamente el derecho de huelga, pero creemos que el problema de la vivienda no debe convertirse en un enfrentamiento entre empresarios y trabajadores. El problema es que la oferta de vivienda no crece al ritmo de la demanda. La solución pasa por abordar las causas estructurales del problema, facilitar la construcción de más viviendas y agilizar su puesta en el mercado. Necesitamos colaboración no enfrentamientos que no resuelven las dificultades de acceso a la vivienda. Además, no basta con hablar de cuánto suben los salarios, debemos fijarnos en cuánto dinero llega realmente al bolsillo de los trabajadores. Una reducción de la tributación sobre las rentas del trabajo, especialmente en los tramos bajos y medios, podría proporcionar mayor liquidez a muchas familias y ayudarles a afrontar el alquiler, la hipoteca y el resto de los gastos cotidianos.

¿Considera entonces que la crisis de la vivienda no es esencialmente un conflicto laboral?

No. Y eso lo evidencia la actitud sindical. Los sindicatos se han sumado a la huelga promovida por el sindicato de inquilinas. Aprovechar una coyuntura para convertir la huelga en laboral resulta forzado. Debemos distinguir entre la negociación salarial y las políticas de vivienda. El objetivo debe ser que haya más viviendas disponibles y que las familias puedan acceder a ellas, no trasladar a la negociación laboral una responsabilidad que corresponde a un conjunto mucho más amplio de factores estructurales.

¿Cuál es, a su juicio, el verdadero diagnóstico del problema de la vivienda?

Que la demanda ha crecido mucho más deprisa que nuestra capacidad para construir nuevas viviendas y ponerlas en el mercado. Debemos preguntarnos por qué, y la respuesta es clara: falta de suelo preparado, desarrollos urbanísticos complejos, licencias que se demoran, costes elevados, dificultades de financiación y escasez de profesionales. Desde el punto de vista del pequeño propietario que alquila, falta seguridad jurídica.

¿Es España realmente una anomalía inmobiliaria dentro de Europa?

No creo que debamos obsesionarnos con determinar si España es una anomalía inmobiliaria dentro de Europa. Cada país tiene sus propias circunstancias y las soluciones que funcionan en otros lugares no siempre son directamente trasladables a nuestra realidad. En España tenemos un problema porque la demanda de vivienda ha crecido más deprisa que nuestra capacidad para construir nuevas viviendas, y eso exige actuar sobre las causas que limitan la oferta. Además, la propiedad sigue siendo una aspiración para muchas familias, por lo que las políticas de vivienda deberían centrarse también en facilitar el acceso a la compra, revisando los costes fiscales, los gastos iniciales y los mecanismos de financiación.

¿Qué importancia tiene el desequilibrio entre la creación de hogares y la construcción de nuevas viviendas?

Es el origen estructural del problema. El crecimiento de la población no ha encontrado respuesta en la oferta, condicionada como ya he dicho por la falta de suelo preparado, los plazos administrativos, los costes y la capacidad limitada del sector para construir más. Por eso, necesitamos incrementar nuestra capacidad productiva y conseguir que las viviendas se terminen y lleguen al mercado. No basta con anunciarlas o planificarlas. Si queremos reducir el déficit y aliviar la presión sobre los precios, tenemos que construir las viviendas que hacen falta allí donde existe demanda.

Los sindicatos reclaman mejores salarios. ¿No resolvería eso una parte importante del problema?

Los salarios son importantes y deben evolucionar conforme lo permita la productividad de las empresas, pero no podemos confundir dos cuestiones diferentes. Los salarios han crecido, mientras que el precio de la vivienda lo ha hecho con mucha mayor intensidad. La explicación no puede reducirse a decir que existe un problema salarial. Si una ciudad genera miles de nuevos hogares y no produce suficientes viviendas, tendremos tensión independientemente de cuánto discutamos sobre los salarios.

¿Se está culpando injustamente al promotor y a las empresas del precio de la vivienda?

Con demasiada frecuencia se habla de la construcción de viviendas como si producirlas

fuera un proceso inmediato. El proceso es largo y complejo. Es necesario disponer de desarrollo del suelo y planificación urbanística ágil, A ello se añade la elaboración de proyectos técnicos, la obtención de licencias y autorizaciones, y la búsqueda de financiación. Y, además, hay que disponer de profesionales cualificados, maquinaria, energía, materiales e instalaciones. Todo ello, sin olvidar la normativa técnica que es muy exigente. El promotor se encuentra en primera línea ante la opinión pública, porque la sociedad solo ve el precio de la vivienda y desconoce todo el proceso que ha sido necesario para llegar a la entrega de llaves. Si queremos que se construyan más viviendas y más rápido debemos dotar al sistema de mayor agilidad y previsibilidad, simplificar los procedimientos, reducir los retrasos injustificados, mejorar la coordinación entre las Administraciones y proporcionar seguridad jurídica.

¿Qué peso tienen el suelo, el planeamiento urbanístico y las licencias?

Son factores determinantes, porque condicionan cuándo puede comenzar realmente la construcción de una vivienda. De hecho, constituyen algunos de los principales obstáculos para agilizar la promoción residencial, especialmente cuando los procedimientos se prolongan durante años. Una constructora puede disponer de capacidad, financiación y trabajadores, pero no puede iniciar una obra si el suelo no está preparado urbanísticamente o si no cuenta con las autorizaciones necesarias. Por eso, el problema surge cuando los plazos administrativos y urbanísticos no se corresponden con la rapidez con la que crece la necesidad de vivienda. Además, durante todo ese tiempo los costes siguen acumulándose. Por eso, resulta imprescindible revisar los procedimientos, mejorar la coordinación entre las Administraciones y facilitar las condiciones que permiten hacerlas posibles rápidamente.

¿Debería revisarse la fiscalidad relacionada con la vivienda?

Sí. Y voy a poner un solo ejemplo: reducir el IVA de la vivienda nueva del 10 % al 4 % supondría un ahorro de 10.800 euros en una vivienda de 180.000 euros. Para muchas familias, esa cantidad representa una parte muy importante del ahorro que necesitan reunir para comprar. Actuar sobre los impuestos asociados a la construcción, adquisición y transmisión con medidas equilibradas facilitaría un ajuste más rápido de oferta y demanda.

¿Qué papel desempeñan la seguridad jurídica y el pequeño propietario?

La seguridad jurídica es fundamental porque si el pequeño propietario no tiene confianza en que sus derechos están protegidos puede decidir no alquilar y eso reduce la oferta disponible, perjudicando a quienes buscan una vivienda. Por supuesto, las familias vulnerables necesitan protección, pero esa responsabilidad debe apoyarse en políticas públicas y recursos suficientes, sin trasladar toda la carga a un propietario particular.

¿Necesita España más vivienda pública y asequible?

Sí, España necesita más vivienda pública y asequible para atender a las familias que no encuentran una respuesta adecuada en el mercado. Pero debemos recordar que anunciar viviendas no equivale a ponerlas a disposición de los ciudadanos: hay que disponer de suelo, financiación, proyectos, empresas, trabajadores y capacidad de ejecución. Por eso, la colaboración público-privada puede contribuir a acelerar la construcción. La Administración debe fijar los objetivos sociales y garantizar que las viviendas lleguen a quienes las necesitan, mientras que la capacidad técnica y productiva de las empresas puede ayudar a convertir esos objetivos en realidad. Lo importante es pasar de los anuncios a los resultados. Necesitamos más vivienda pública y asequible, pero, sobre todo, viviendas terminadas y disponibles para las familias.

¿Es justo responsabilizar a las empresas de la pérdida de poder adquisitivo y del aumento general de los precios?

No. El coste de una vivienda depende de muchos factores que no dependen de la voluntad del empresario porque él no fija el precio de sus costes, los fija el mercado. Por eso, más que buscar culpables, debemos analizar cómo podemos reducirlos, porque si queremos que la vivienda sea más accesible, necesitamos actuar sobre los factores que encarecen su producción.

¿Existe capacidad suficiente para construir todas las viviendas que hacen falta?

Es una de nuestras principales preocupaciones. Tras la crisis de 2008, el sector perdió muchas empresas y profesionales, y esa capacidad productiva no se recupera de un día para otro. Ahora necesitamos construir más viviendas, pero nos encontramos con dificultades para incorporar trabajadores cualificados y ampliar la capacidad de las empresas. Por eso, necesitamos invertir en formación profesional, atraer a jóvenes, mejorar el atractivo del sector y facilitar, cuando sea necesario, la contratación ordenada de profesionales extranjeros. También debemos ofrecer estabilidad para que las empresas puedan invertir y crecer. Una política de vivienda que no tenga en cuenta quién va a construir las viviendas estará incompleta. Podemos fijar objetivos ambiciosos, pero necesitamos empresas, trabajadores y capacidad productiva para convertirlos en viviendas reales.

¿Cuáles deberían ser las prioridades para empezar a solucionar el problema?

Ya lo he comentado varias veces, es prioritario disponer de suelo preparado, agilizar el planeamiento y la concesión de licencias, manteniendo todas las garantías y evitando retrasos injustificados. Tenemos que recuperar la capacidad empresarial y laboral del sector, garantizar estabilidad normativa y seguridad jurídica, ampliar la vivienda pública y asequible mediante la colaboración público-privada. Y debemos impulsar la industrialización de los procesos y mejorar la productividad, además de estudiar medidas fiscales y financieras que faciliten el acceso de las familias a la compra y al alquiler. Porque el problema no se resolverá únicamente con anuncios o planes, sino construyendo las viviendas que la sociedad necesita.

¿Qué mensaje trasladaría finalmente ante la huelga del 11 de noviembre?

Compartimos la preocupación por el acceso a la vivienda y respetamos plenamente el derecho de huelga, pero creemos que debemos distinguir entre expresar una reivindicación y resolver el problema. El desequilibrio entre oferta y demanda no se corrige enfrentando a empresarios y trabajadores. La solución exige menos confrontación y más medidas eficaces, porque el objetivo no debe ser buscar falsos culpables, sino conseguir que las viviendas que necesitan las familias se construyan y estén a su alcance.

fibritel
EMPRESAS

Conexión siempre disponible para tu empresa



Garantía de servicio nivel Corporate



Atención técnica prioritaria 12/24



Soluciones a medida

Descubre cómo podemos ayudarte

Te asesoramos. Llámanos al

925 670 020

EL PROMOTOR NO ES EL PROBLEMA, ES PARTE DE LA SOLUCIÓN

La vivienda suele analizarse como un derecho, un activo o un gasto familiar, pero con demasiada frecuencia se olvida su dimensión básica ya que una vivienda nueva es también el resultado de una actividad productiva. Antes de que una familia pueda comprarla o alquilarla, alguien ha tenido que adquirir o aportar suelo, financiarlo, urbanizar, proyectar, contratar técnicos y trabajadores, comprar materiales, cumplir la normativa, asumir riesgos y construir. Esa cadena no convierte cualquier actuación empresarial en correcta ni elimina la necesidad de regulación. Sí obliga a reconocer que aumentar la oferta requiere empresas capaces y dispuestas a producirla.

La experiencia posterior a 2008 es relevante. La crisis provocó la desaparición de numerosas empresas y la salida de muchos profesionales de la construcción. La producción de vivienda nueva se redujo durante años y la capacidad del sector no se recuperó al mismo ritmo que la formación de hogares. Hoy, cuando los datos oficiales muestran un diferencial acumulado muy elevado entre vivienda nueva y hogares creados, España necesita precisamente más capacidad constructora. Señalar de forma genérica al promotor como causa principal del problema resulta contradictorio con la necesidad de que existan más operadores capaces de transformar suelo en vivienda.

La actividad promotora asume además un horizonte temporal largo. La inversión comienza mucho antes de que aparezca el producto final.

Un sistema que necesita más vivienda debe evitar elevar innecesariamente las barreras de entrada y los costes de producirla.

Durante ese periodo se soportan costes de suelo, urbanización, proyectos, financiación, impuestos, tasas, garantías y equipos profesionales. Si el planeamiento o las licencias se retrasan, la inversión continúa generando costes. Si la regulación cambia de forma imprevisible durante el desarrollo del proyecto, aumenta la incertidumbre. Y si la rentabilidad esperada deja de compensar el riesgo, una promoción puede aplazarse o no realizarse. En un mercado con escasez, cada proyecto que no llega a ejecutarse es oferta que no aparece.

Esto no significa que la política pública deba garantizar beneficios ni renunciar a controlar el sector. La competencia, la responsabilidad empresarial y la protección de compradores e inquilinos son imprescindibles. La cuestión es otra. Un sistema que necesita más vivienda debe evitar elevar innecesariamente las barreras de entrada y los costes de producirla. Si solo los grandes operadores pueden soportar años de tramitación, incertidumbre y exigencias financieras crecientes, el resultado puede ser una mayor concentración del mercado. Facilitar que empresas medianas y nuevos promotores compitan también puede formar parte de una política de vivienda orientada a aumentar oferta.

El sector público tampoco puede sustituir por completo esta capacidad productiva. España necesita ampliar de forma sostenida la vivienda social y asequible, y el reducido peso del alquiler social en comparación con la Unión Europea demuestra que existe un amplio margen de actuación pública. Pero incluso una inversión pública mucho mayor necesitaría constructoras, técnicos, materiales y trabajadores. La cuestión no es elegir entre vivienda pública o privada, sino conseguir que ambas crezcan y se complementen.

La colaboración público-privada puede ser especialmente útil cuando la Administración aporta suelo o fija condiciones de asequibilidad y el sector privado aporta financiación, organización y capacidad técnica. El documento de contenidos plantea fórmulas en las que el suelo público mantiene su titularidad mientras la empresa construye y explota durante un periodo bajo condiciones definidas. El objetivo no es sustituir la política pública por el mercado, sino utilizar capacidades distintas para producir antes una vivienda que de otro modo podría tardar más en llegar.

El lenguaje importa porque condiciona las políticas. Si se presenta toda promoción como una actividad meramente especulativa, se tiende a ignorar el proceso productivo que existe entre un terreno y un edificio habitable. La promoción puede incluir comportamientos especulativos, como cualquier otro mercado puede incluir prácticas que deben corregirse, pero no puede reducirse a ellos. Sin promoción no existe vivienda nueva, del mismo modo que sin construcción no existe la capacidad material de levantarla.

España necesita más vivienda donde existe demanda y, para ello, necesita más suelo disponible, procedimientos más ágiles, financiación, profesionales y empresas. Defender unas condiciones razonables para invertir no equivale a pedir privilegios. Equivale a reconocer que el capital y la capacidad empresarial se dirigen hacia proyectos en los que el riesgo y el retorno resultan previsibles. Si la política de vivienda quiere que aparezca oferta, debe conseguir que producirla sea viable, competitiva y segura.

El debate debería abandonar, por tanto, la imagen de una guerra entre empresa y ciudadanía. El trabajador necesita una vivienda accesible y la empresa necesita trabajadores que puedan vivir cerca de su empleo. El promotor necesita compradores o inquilinos y la sociedad necesita viviendas terminadas. Hay intereses distintos que deben equilibrarse, pero también una dependencia mutua evidente. En un contexto de escasez, el empresario que transforma suelo y construye no sobra. Forma parte de la capacidad que España necesita recuperar.

SENTIRTE CLIENTE ☺

* Que te llamen por tu nombre, *no por tu turno.*
* Que te atiendan en persona, *no por una app.*
* Que te escuchen sin prisa, *y te hablen de tú a tú.*
* Que el cajero sea una opción, *no una obligación.*
* Es estar cuando vienes, *no cuando conviene.*
* Es seguir abriendo oficinas, *para estar más cerca de ti.*

EUROCAJA RURAL

La banca que tú quieres

PROTEGER AL INQUILINO NO PUEDE SIGNIFICAR DESPROTEGER AL PROPIETARIO

El mercado del alquiler está formado en su mayor parte por particulares que poseen una vivienda. Para estos propietarios, un periodo prolongado de impago, un conflicto contractual o un daño grave, como la ocupación ilegal, puede afectar de manera directa a sus ingresos y a su patrimonio. Ignorar esa realidad puede conducir a políticas que pretendan proteger al inquilino y terminen reduciendo la oferta residencial disponible.

El problema está en la inseguridad jurídica que percibe el pequeño propietario cuando no puede recuperar con rapidez una vivienda ante un incumplimiento o cuando soporta durante demasiado tiempo costes sin recibir la renta pactada. Esa percepción condiciona decisiones económicas. Un propietario puede vender, optar por modalidades de arrendamiento que considere menos arriesgadas, seleccionar perfiles con mayores garantías o mantener temporalmente la vivienda fuera del mercado. Cada una de esas decisiones reduce o restringe la oferta destinada al alquiler residencial ordinario.

Algunas de esas decisiones son determinados usos alternativos, como el alquiler turístico, de habitaciones o de temporada, pueden limitar la oferta residencial ordinaria con una incidencia territorial desigual. La relación con la seguridad percibida por el propietario no puede cuantificarse de forma general con los datos disponibles, pero el razonamiento económico es claro, cuando cambia la relación entre rentabilidad y riesgo, cambian también las decisiones sobre el uso del inmueble.

Convertir el alquiler en una confrontación permanente entre propietarios e inquilinos puede tener rendimiento político, pero no aumenta la oferta.

Esto no implica dejar desprotegido al inquilino. La estabilidad contractual, la previsibilidad de las rentas y la protección de las familias vulnerables son objetivos legítimos. El problema aparece cuando una obligación social que corresponde al conjunto de la sociedad se concentra sobre un propietario individual. Si una familia no puede pagar y la Administración considera necesario proteger su permanencia en la vivienda, la respuesta debería apoyarse en recursos públicos, garantías o ayudas que repartan el coste. De ese modo se protege al hogar vulnerable sin convertir al propietario en financiador involuntario de una política social.

El equilibrio es especialmente importante porque España necesita más alquiler, no menos. Cuando la oferta es escasa, cualquier retirada adicional intensifica la competencia entre demandantes. Un control o una protección que beneficie a quien ya ocupa una vivienda puede coexistir con mayores dificultades para quien todavía está buscándola. Si hay más personas interesadas que viviendas disponibles, la selección puede trasladarse hacia avales, nóminas, antigüedad laboral o exigencias de solvencia. Los hogares más frágiles pueden terminar encontrando más barreras incluso aunque el precio nominal quede limitado.

La política de alquiler debe, por tanto, combinar protección y producción. Garantías públicas frente al impago en determinados supuestos, mecanismos rápidos de resolución de conflictos, seguros y cobertura frente a daños pueden reducir el riesgo percibido por el pequeño propietario. A cambio, pueden favorecerse contratos más estables y una permanencia mayor de las viviendas en el mercado residencial ordinario. El objetivo no es inclinar todo el sistema hacia una de las partes, sino conseguir que al propietario le resulte razonable alquilar y al inquilino le resulte posible permanecer.

La dimensión social del problema es todavía más evidente cuando se observa la escasez de vivienda pública y asequible. La base armonizada de la OCDE sitúa el alquiler social español en torno al 1,2% del parque residencial, muy por debajo del 7,8% de la Unión Europea. Mientras ese colchón público sea reducido, la presión sobre el mercado privado será mayor y las situaciones de vulnerabilidad tenderán a resolverse mediante medidas que afectan a relaciones contractuales privadas. Aumentar el parque social no solo ayuda a quienes necesitan una vivienda protegida; también permite que la política social dependa menos de cargar obligaciones sobre propietarios concretos.

La seguridad jurídica no debe confundirse con ausencia de regulación. Significa reglas claras, procedimientos previsibles y capacidad de hacer cumplir los contratos en plazos razonables. El inquilino necesita saber que no será sometido a decisiones arbitrarias y el propietario necesita saber que un incumplimiento grave tendrá respuesta. La protección de uno y la seguridad del otro no son objetivos incompatibles.

Convertir el alquiler en una confrontación permanente entre propietarios e inquilinos puede tener rendimiento político, pero no aumenta la oferta. España necesita que más viviendas entren y permanezcan en el alquiler residencial. Para conseguirlo, la regulación debe reducir riesgos innecesarios, proteger la vulnerabilidad con recursos públicos y generar confianza suficiente para que el pequeño propietario siga formando parte de la solución.

ENTREVISTA



Ángel López Vallejo
Presidente de los Autónomos de CLM (CEAT-CLM)

Respetamos el derecho de huelga, pero creemos que responsabilizar al empresario del coste de la vivienda o de la subida de los precios es señalar a un falso culpable.

¿Cómo valora la convocatoria de la huelga general del 11 de noviembre y la incorporación de la vivienda, los salarios y los precios entre sus reivindicaciones?

Desde el mundo de los autónomos vemos estas cuestiones desde una realidad muy concreta. Muchos autónomos son pequeñas empresas en las que empresario y trabajador comparten prácticamente los mismos problemas cotidianos como el alquiler, la hipoteca, el combustible, la energía, la financiación o los impuestos. Por eso cuesta entender que se intente dibujar una frontera absoluta entre unos y otros. Respetamos el derecho de huelga, pero creemos que responsabilizar al empresario del coste de la vivienda o de la subida de los precios es señalar a un falso culpable para desviar la atención del verdadero problema que es político.

¿Considera entonces que la crisis de la vivienda no es esencialmente un conflicto laboral?

No. El origen del problema está mucho más allá de la nómina. Un autónomo no puede decidir que aparezca suelo edificable, que una licencia se conceda rápidamente o que haya más viviendas disponibles en alquiler. Convertir todos esos problemas en una disputa entre quien paga una nómina y quien la recibe simplifica excesivamente una realidad que necesita muchas más soluciones.

¿Cuál es, a su juicio, el verdadero diagnóstico del problema de la vivienda?

Desde nuestra perspectiva, el problema se entiende muy bien cuando se observa que cada vez hay más demanda en determinados lugares y no aparecen suficientes viviendas para atenderla. Después vienen el resto de dificultades, como la falta de suelo, licencias, financiación, materiales, impuestos, falta de trabajadores y inseguridad jurídica. Un pequeño empresario sabe perfectamente lo que significa que un expediente se retrase, que aumente el coste financiero o que cambien las reglas mientras tiene dinero comprometido. La vivienda concentra todos esos problemas al mismo tiempo.

¿Es España realmente una anomalía inmobiliaria dentro de Europa?

La situación española es muy grave, pero no somos un caso aislado. Otros países europeos han experimentado incrementos de precios incluso superiores. Ahora bien, la subida reciente en España es especialmente intensa y la relación entre el precio de la vivienda y la renta se ha deteriorado claramente. Para un autónomo esa precisión importa, porque necesitamos diagnósticos reales. Exagerar no ayuda, pero minimizar tampoco.

¿Qué importancia tiene el desequilibrio entre la creación de hogares y la construcción de nuevas viviendas?

Lo explica prácticamente todo desde una perspectiva muy sencilla. Si durante varios años se crean muchos más hogares que viviendas, cada vez hay más personas intentando acceder a una oferta que no crece suficientemente. Para el pequeño empresario esto no es una estadística abstracta, puede significar que un trabajador rechace un empleo porque no puede encontrar alojamiento o que una familia tenga que dedicar una parte excesiva de sus ingresos a vivir.

Los sindicatos reclaman mejores salarios. ¿No resolvería eso una parte importante del problema?

Los autónomos queremos pagar mejores salarios cuando nuestra actividad lo permite, porque necesitamos buenos profesionales y queremos conservarlos. Pero el salario tiene que salir de la productividad y de la capacidad real del negocio. Además, una mejora salarial no produce automáticamente nuevas viviendas. Si el coste residencial sigue creciendo porque la oferta es insuficiente, cada subida salarial corre detrás de un problema que continúa avanzando. Hay que mejorar los ingresos, sí, pero también hay que conseguir que exista más vivienda.

¿Se está culpando injustamente al promotor y a las empresas del precio de la vivienda?

Creo que muchas veces se habla de la empresa como si todas fueran una gran corporación. Una promoción puede ser desarrollada también por empresas medianas que arriesgan una parte muy importante de su patrimonio y de su capacidad financiera. Cada retraso, cada coste inesperado y cada cambio regulatorio pesa mucho más cuanto menor es la empresa. Si elevamos demasiado las barreras, paradójicamente podemos terminar expulsando a los pequeños operadores y dejando únicamente a quienes tienen mayor capacidad financiera. Eso reduce competencia en lugar de aumentarla.

Si el coste residencial sigue creciendo porque la oferta es insuficiente, cada subida salarial corre detrás de un problema que continúa avanzando. Hay que mejorar los ingresos, sí, pero también hay que conseguir que exista más vivienda.

¿Qué peso tienen el suelo, el planeamiento urbanístico y las licencias?

Para cualquier autónomo que haya tenido que solicitar una autorización, la importancia de los plazos administrativos es fácil de comprender. En vivienda esos plazos se multiplican porque intervienen muchos procedimientos y Administraciones. Mientras una autorización no llega, el préstamo sigue generando intereses, los técnicos tienen que cobrar y la inversión permanece parada. No pedimos ausencia de controles. Pedimos saber qué se exige y obtener una respuesta en un periodo razonable. Esa seguridad es fundamental para quien arriesga su propio dinero.

¿Debería revisarse la fiscalidad relacionada con la vivienda?

Sí, desde el punto de vista de sus efectos. Los autónomos sabemos que ningún impuesto es invisible. Todo coste acaba influyendo en el precio, en el margen o en la decisión de realizar una inversión. Una promoción incorpora suelo, construcción, financiación, profesionales, tasas e impuestos. Si queremos que se produzca más vivienda, conviene revisar si toda esa carga está estructurada de la manera más eficiente posible. No se trata de pedir que nadie deje de contribuir, sino de evitar que el sistema castigue precisamente la actividad que necesitamos aumentar.

¿Qué papel desempeñan la seguridad jurídica y el pequeño propietario?

Aquí tenemos una especial sensibilidad porque detrás de la expresión "propietario" muchas veces hay una familia o un autónomo que ha comprado un inmueble con sus ahorros. Si deja de percibir la renta durante mucho tiempo, los gastos no desaparecen. Esa incertidumbre influye en la decisión de alquilar. Al mismo tiempo, nadie quiere dejar sin respuesta a una familia vulnerable. La solución razonable es que la política social la asuman los poderes públicos y que existan garantías eficaces para ambas partes. Proteger al inquilino no exige desproteger al propietario.

¿Necesita España más vivienda pública y asequible?

Sí, porque hay una parte de la población que, aun funcionando correctamente el mercado, necesitará apoyo. Lo que no puede hacerse es sustituir un parque social insuficiente cargando esa función sobre particulares. España tiene un porcentaje de alquiler social claramente inferior a la media europea en la serie comparable que utiliza el informe. Las Administraciones deben ampliar esa oferta y mantenerla en el tiempo.

¿Es justo responsabilizar a las empresas de la pérdida de poder adquisitivo y del aumento general de los precios?

Un autónomo lo sabe mejor que nadie porque recibe las facturas antes de fijar sus propios precios. Cuando sube la electricidad, el combustible, un préstamo, el alquiler, una materia prima o una cotización, el pequeño negocio tiene que absorberlo o intentar trasladar una parte. A veces ni siquiera puede trasladarlo porque perdería clientes. Por eso resulta injusto afirmar genéricamente que el empresario crea la inflación. Muy frecuentemente es uno de quienes la sufren.

¿Existe capacidad suficiente para construir todas las viviendas que hacen falta?

Nos falta capacidad y, especialmente, profesionales cualificados. Las empresas encuentran dificultades para cubrir determinados oficios y el problema será mayor si queremos multiplicar la construcción. Necesitamos recuperar el atractivo de la Formación Profesional y de los oficios, facilitar el relevo generacional y modernizar el sector. Cuando no existan trabajadores suficientes en nuestro mercado, también habrá que establecer vías ordenadas para incorporar profesionales. Sin personas que construyan, los planes de vivienda se quedan sobre el papel.

¿Cuáles deberían ser las prioridades para empezar a solucionar el problema?

Desde el punto de vista de un autónomo diría que menos tiempo perdido, más seguridad y reglas más claras. Después, suelo disponible, licencias ágiles, financiación viable, vivienda social y formación. No necesitamos que cada año aparezca una regulación completamente distinta. Quien empieza una inversión tiene que saber razonablemente cuál será el marco en el que la terminará. La previsibilidad también abarata porque reduce riesgo.

¿Qué mensaje trasladaría finalmente ante la huelga del 11 de noviembre?

Que no se coloque al autónomo en el lado equivocado de una batalla artificial. El pequeño empresario también paga hipoteca o alquiler, también ve cómo suben los costes y también tiene hijos que tienen dificultades para emanciparse. Queremos precios más estables y vivienda accesible, exactamente igual que nuestros trabajadores. Lo que pedimos es que las soluciones se dirijan a las causas, es decir, construir más, agilizar procedimientos, ampliar vivienda social, formar profesionales y ofrecer seguridad. Empresarios y trabajadores no somos enemigos en este problema.

Nueva Centralita Virtual con Inteligencia Artificial

Un agente para tus llamadas.
Responde, atiende y deriva.



ATENCIÓN 24/7
Siempre disponible.

NOTAS Y CITAS
Agenda y registra.

TRANSFERENCIA DE LLAMADAS
Deriva a tu equipo.

CONTRATA TU CENTRALITA
y llévate
CONTROL DE FICHAJE HORARIO
GRATIS

Internet · Fijo y Móvil · Centralitas

VirtualTwin

El Operador de Toledo para Empresas Inteligentes

www.virtualtwin.es

925 960 860

LA CARENCIA DE VIVIENDA SOCIAL OBLIGA A REFORZAR LA RESPONSABILIDAD PÚBLICA

Una de las conclusiones más claras a las que podemos llegar analizando los diferentes estudios que existen sobre la vivienda en España del análisis comparado es el reducido peso de la vivienda social de alquiler en España. La base armonizada de la OCDE sitúa este parque alrededor del 1,2% del total residencial, frente al aproximadamente 7,8% de la Unión Europea. La distancia es suficientemente amplia para afirmar que España dispone de un instrumento público mucho más pequeño que el de numerosos países europeos.

Países Bajos, Austria y Dinamarca superan ampliamente el 20% en esa base, y Francia e Irlanda también se sitúan muy por encima de España. La comparación no significa que esos modelos puedan trasladarse de forma automática ni que un porcentaje concreto resuelva por sí solo el acceso a la vivienda. Sí muestra que cuando el mercado se tensiona y determinados hogares no pueden pagar precios de mercado, España tiene menos capacidad pública para ofrecer una alternativa estable.

Esta debilidad importa porque condiciona el resto de la política de vivienda. Si el parque social es reducido, las situaciones de vulnerabilidad terminan resolviéndose con mayor frecuencia mediante ayudas temporales o mediante obligaciones impuestas sobre el pequeño propietario que alquila. La protección de familias vulnerables es una responsabilidad pública que no debe recaer sobre el pequeño propietario, pero lo que se observa es que un parque social insuficiente limita las opciones de la Administración y aumenta la presión sobre el pequeño propietario.

Una de las conclusiones más claras a las que podemos llegar analizando los diferentes estudios que existen sobre la vivienda en España del análisis comparado es el reducido peso de la vivienda social de alquiler en España.

Aumentar la vivienda social y asequible requiere continuidad. No basta con anunciar promociones que tardan años en materializarse ni con construir vivienda protegida que pierda su función al cabo de un periodo y se incorpore al mercado libre. Un parque permanente capaz de atender a distintas generaciones. Esa orientación responde a una lógica sencilla, si el esfuerzo público desaparece del parque asequible con el tiempo, cada nueva crisis obliga a empezar de nuevo.

El suelo público puede desempeñar un papel relevante. La Administración puede conservar su titularidad y utilizar fórmulas que permitan construir vivienda asequible sin desprenderse definitivamente del patrimonio. El derecho de superficie, la cesión de uso u otros mecanismos de colaboración pueden combinar control público de las condiciones con capacidad privada de financiación y ejecución. La clave está en fijar de antemano precios, plazos, duración del régimen y mecanismos de control, de manera que la inversión contribuya a crear un parque estable.

La colaboración público-privada no debe plantearse como una renuncia a la política pública. El Estado, las comunidades autónomas y los ayuntamientos mantienen la responsabilidad de definir objetivos, aportar suelo cuando proceda, financiar, regular y garantizar que la vivienda cumple su función social. La empresa aporta capacidad técnica, organización y, en determinados modelos, capital. Dado que incluso una gran expansión de la inversión pública requeriría constructoras, materiales y trabajadores, desaprovechar la capacidad privada reduciría la velocidad de respuesta.

El reto principal es pasar de los anuncios a los resultados. Una familia no vive en una vivienda proyectada ni en una cifra presupuestaria, vive en una vivienda terminada y disponible. La política pública debería medirse por el número de unidades que entran efectivamente en alquiler asequible, por el tiempo que permanecen protegidas y por su localización respecto a empleo, transporte y servicios. También por la capacidad de recuperar vivienda existente mediante rehabilitación cuando eso resulte más eficiente que construir desde cero.

Reforzar el parque social no elimina la necesidad de aumentar la oferta privada. Son dos piezas distintas de una misma respuesta. El mercado puede atender a una parte amplia de la demanda si existen condiciones para producir y alquilar, pero hay hogares cuyos ingresos no permiten acceder a precios de mercado incluso en un escenario de mayor oferta. Para ellos, la vivienda social es una infraestructura básica de protección.

España necesita, por tanto, asumir que la dimensión pública de la vivienda no puede descansar de manera principal sobre el pequeño propietario ni sobre medidas coyunturales. La comparación europea muestra una carencia estructural que requiere años de inversión, suelo, estabilidad normativa y cooperación. Cuanto antes se construya un parque social permanente y suficiente, menor será la necesidad de trasladar a relaciones privadas problemas que corresponden al conjunto de la sociedad.

ARSEM
Tu asesor de confianza

fedeto
Federación de Empresarios de la provincia de Toledo
CEOE CEPYME PYMES Y AUTÓNOMOS SOMOS EMPRESARIOS

¿PAGAS EL KILOVATIO BARATO O REALMENTE ESTÁS AHORRANDO?

En **ARSEM Servicios Energéticos** diseñamos una estrategia integral para tu negocio

Analizamos tu punto de suministro para detectar ineficiencias que un simple cambio de tarifa no resuelve



LA VERDADERA EFICIENCIA NACE DEL ANÁLISIS, NO SOLO DEL DESCUENTO

toledo@arsem.es | 910 568 469 | 659 31 26 10

www.arsem.es

NECSITAMOS FOMENTAR A LAS EMPRESAS Y TRABAJADORES PARA CONSTRUIR LAS VIVIENDAS QUE SE NECESITAN

Incluso si mañana desaparecieran los principales obstáculos de suelo y tramitación, España seguiría encontrando un límite importante para aumentar la oferta residencial que no es otro que la capacidad material que tenemos para construir. Podemos identificar la insuficiencia de mano de obra entre las restricciones estructurales de la inversión residencial. El problema no es coyuntural ni puede entenderse sin recordar el impacto de la crisis de 2008 sobre el tejido empresarial y profesional de la construcción.

Tras el estallido de la burbuja desaparecieron numerosas empresas, otras redujeron drásticamente su actividad y muchos trabajadores abandonaron el sector para incorporarse a otras ocupaciones. Durante años, la producción de vivienda nueva permaneció muy por debajo de la etapa anterior. Cuando la demanda volvió a crecer, la capacidad empresarial y laboral no se recuperó con la misma rapidez. Esa asimetría ayuda a explicar por qué ahora resulta difícil incrementar la producción al ritmo que exige la formación de hogares.

La escasez de profesionales afecta a numerosos oficios. Construir una vivienda requiere albañiles, electricistas, fontaneros, soldadores, operadores de maquinaria, especialistas en climatización, técnicos, arquitectos, ingenieros y una red amplia de proveedores. La falta de cualquiera de esas capacidades puede retrasar proyectos, elevar costes y limitar el número de obras que pueden ejecutarse simultáneamente. Por eso la política de vivienda también debe ser una política de formación y de empleo.

Las políticas que se centran únicamente en el precio final o en la regulación del contrato olvidan que antes de existir una vivienda tiene que haber alguien capaz de construirla.

La Formación Profesional ocupa aquí un lugar central. Si España necesita construir más durante varios años, necesita crear una cantera estable de profesionales cualificados. La respuesta no puede consistir únicamente en cursos puntuales cuando la escasez ya se ha producido. Hace falta una planificación vinculada a la demanda real del sector, con itinerarios atractivos para jóvenes y posibilidades de recualificación para adultos. Recuperar el prestigio y la estabilidad de los oficios de construcción es parte de reconstruir la capacidad productiva perdida.

Son necesarios procedimientos administrativos sencillos, ordenados y seguros para contratar trabajadores extranjeros en origen cuando no sea posible cubrir determinadas necesidades en el mercado laboral español. La inmigración presenta aquí una doble dimensión. Aumenta la demanda residencial porque toda persona necesita una vivienda, pero también puede aportar parte de la mano de obra necesaria para producir nuevas viviendas. Una política coherente debe contemplar ambas realidades y evitar tratarlas como si fueran incompatibles.

La falta de empresas es el otro componente del problema. Una gran expansión de vivienda, pública o privada, exige constructoras capaces de asumir proyectos, proveedores suficientes y promotores que coordinen inversiones complejas. Si el mercado cuenta con menos operadores, la capacidad de ejecución se reduce. Además, unas barreras administrativas, regulatorias y financieras demasiado elevadas pueden dificultar la entrada de empresas medianas y nuevos promotores, dejando mayor peso en manos de quienes tienen más capacidad para soportar largos periodos de tramitación.

La industrialización puede aliviar parte de esta restricción. Trasladar determinados procesos desde la obra a instalaciones industriales especializadas puede mejorar la estandarización y reducir plazos. No elimina la necesidad de trabajadores ni resuelve el suelo o las licencias, pero puede permitir producir más con una fuerza laboral limitada.

Todo ello tiene una consecuencia importante para el debate público. Si España necesita aumentar la oferta, no puede tratar la capacidad empresarial y laboral como una variable secundaria. Las políticas que se centran únicamente en el precio final o en la regulación del contrato olvidan que antes de existir una vivienda tiene que haber alguien capaz de construirla. Sin empresas, trabajadores, técnicos y proveedores suficientes, cualquier objetivo de producción quedará limitado por la realidad física del sector.

La reconstrucción de esa capacidad requiere tiempo, precisamente por eso debe empezar cuanto antes. El déficit acumulado entre hogares y vivienda nueva no se corrige en un año ni mediante una sola norma. Se corrige sosteniendo durante un periodo prolongado un nivel de producción mayor, y para ello hacen falta recursos humanos y empresariales. La vivienda no se resuelve únicamente con legislación. Se resuelve también con manos, conocimiento, empresas y capacidad de ejecución.

ENTREVISTA



Ángel Sánchez Fernández
Presidente del Colegio de Arquitectos de Toledo

La convocatoria de huelga es un derecho legítimo para presionar a las administraciones que tendrían que sentirse interpeladas ante un problema tan acuciante e importante para la vida de las personas.

¿Cómo valora la convocatoria de la huelga general del 11 de noviembre y la incorporación de la vivienda, los salarios y los precios entre sus reivindicaciones?

La convocatoria de huelga es un derecho legítimo para presionar a las administraciones que tendrían que sentirse interpeladas ante un problema tan acuciante e importante para la vida de las personas. La verdad es que esta huelga afecta a muchas personas que no son responsables del problema, pero también puede acabar siendo un problema para quienes ahora creen que no les afectara.

¿Considera entonces que la crisis de la vivienda no es esencialmente un conflicto laboral?

No tienen una relación directa. Por mucho que se eleven los salarios, si el precio de la vivienda sigue subiendo nunca habrá equilibrio entre precio de la vivienda y salarios.

¿Cuál es, a su juicio, el verdadero diagnóstico del problema de la vivienda?

Es un problema polifacético que hay que abordar de manera diferente porque no es el mismo problema en Toledo que en Talavera. Incluso, dentro de Toledo no es el mismo problema el casco que las urbanizaciones. Necesitamos más vivienda de la que somos capaces de producir y, además, producimos demasiado despacio. ¿Cuánto tiempo pasa desde que surge la necesidad hasta que una familia adquiere la vivienda? Años. El suelo tarda mucho en desarrollarse, los planeamientos son demasiado lentos, los informes de distintas Administraciones que no siempre están coordinados, las licencias tardan mucho más de lo razonable, no hay mano de obra suficiente y tenemos parque público muy limitado.

¿Es España realmente una anomalía inmobiliaria dentro de Europa?

No ayuda en nada la comparación, salvo para conocer qué mecanismos les permiten reaccionar mejor cuando aumenta la demanda, cómo gestionan el suelo, cuánto tarda una licencia, cómo producen vivienda asequible y qué fórmulas de colaboración utilizan. De hecho, España fue una anomalía porque construía mucho más que en el resto de Europa y el precio no dejo de subir. Si un procedimiento funciona mejor en otro lugar, estudiémoslo y si existe una forma de mantener todas las garantías y reducir los tiempos administrativos, utilicémosla.

¿Qué importancia tiene el desequilibrio entre la creación de hogares y la construcción de nuevas viviendas?

Es fundamental porque explica por qué la presión se va acumulando. Entre 2021 y 2025 se ha estimado un desfase acumulado próximo a 750.000 viviendas. Desde el punto de vista urbanístico esto preocupa porque la vivienda tiene unos tiempos de producción muy largos. El urbanismo debe anticiparse a la ciudad, no llegar detrás de ella.

Los sindicatos reclaman mejores salarios. ¿No resolvería eso una parte importante del problema?

Mejorar los salarios mejora la capacidad económica de las familias y eso es positivo. Pero si en una ciudad hay más familias buscando vivienda que viviendas disponibles, aumentar los ingresos no hace que aparezcan nuevos pisos. Una subida salarial no convierte suelo pendiente en suelo edificable, no termina un desarrollo urbanístico, no redacta un proyecto y no concede una licencia. Por tanto, necesitamos mejores condiciones económicas para las familias y simultáneamente una política que permita producir más vivienda.

¿Se está culpando injustamente al promotor y a las empresas del precio de la vivienda?

El mercado ejerce compensaciones al alza o a la baja para equilibrar los precios. Pero cuando sucede todo lo que he dicho antes y los plazos de adquisición se alargan no se pueden producir a tiempo las viviendas que necesitamos. Tenemos que conseguir que promover y construir siga siendo posible.

¿Qué peso tienen el suelo, el planeamiento urbanístico y las licencias?

Enorme. Se habla mucho de grandes reformas y existen soluciones prácticas inmediatas. Un proyecto puede estar correctamente redactado y cumplir la normativa y, sin embargo, quedar detenido durante meses o años esperando una resolución administrativa. Durante ese tiempo el promotor soporta costes, el arquitecto no puede avanzar a la siguiente fase, la constructora no empieza y las viviendas no llegan a las familias. Pero este problema se puede evitar. El Colegio de Arquitectos y el Ayuntamiento hemos firmado un convenio que permite agilizar la tramitación de licencias. Y agilizar no es controlar menos, es contro-

lar mejor y hacerlo a tiempo. Hemos propuesto esta misma fórmula en Tavera de la Reina e Illescas porque ante una necesidad de oferta como la actual, los plazos dejan de ser burocracia para convertirse en un problema económico y social.

¿Debería revisarse la fiscalidad relacionada con la vivienda?

Debemos preguntarnos la fiscalidad está ayudando a conseguir más oferta o está añadiendo costes que dificultan ese objetivo. No digo que la vivienda no deba tributar, pero hay que entender que cada coste forma parte de la viabilidad del proyecto. Cuando hablamos de vivienda asequible, en la que los márgenes son más ajustados, esos costes pueden marcar la diferencia entre que una operación sea posible o no lo sea. La fiscalidad debería formar parte de una estrategia general porque, si queremos más vivienda asequible, tenemos que favorecer todo aquello que ayude a producirla, rehabilitarla o incorporarla al mercado.

¿Qué papel desempeñan la seguridad jurídica y el pequeño propietario?

Si una persona tiene una vivienda y percibe que ponerla en alquiler implica asumir un riesgo que no puede gestionar, buscará alternativas. Puede venderla, mantenerla fuera del mercado o elegir otra modalidad. El resultado es menos oferta residencial. La protección de una familia vulnerable es una responsabilidad social que debe asumir el conjunto de la sociedad mediante políticas públicas. El propietario debe tener garantía de que un incumplimiento contractual será resuelto en tiempos razonables. El equilibrio es posible. El estado y las comunidades tendrían que tener un parque público de vivienda para situaciones vulnerables, como ocurre en algunos países europeos.

¿Necesita España más vivienda pública y asequible?

Sí, porque hay muchas familias que lo necesitan. En esto el estado, en sus vertientes nacional, autonómica y local, tiene una responsabilidad directa porque para producir vivienda pública necesitamos suelo, proyectos, licencias, financiación, constructoras y profesionales. Es necesario que dialogue con los Colegios Profesionales y las Organizaciones Empresariales, para crear el marco más adecuado para lograr ese objetivo. También deberíamos estudiar mejor la rehabilitación y el patrimonio construido. Hay inmuebles y edificios públicos sin uso que pueden albergar vida residencial.

¿Es justo responsabilizar a las empresas de la pérdida de poder adquisitivo y del aumento general de los precios?

No creo que sea correcto reducir la inflación a una decisión empresarial. Quien participa en una obra sabe perfectamente la cantidad de elementos que intervienen en un precio: energía, combustibles, acero, cemento, madera, transporte, financiación, salarios, seguros, impuestos y multitud de suministros. Cuando cualquiera de esos componentes se encarece, el coste de producir también aumenta. Una empresa decide unilateralmente cuánto van a costar todos esos factores. Y luego intenta trasladar parte de sus costes al precio, pero no puede hacerlo en su totalidad porque existe competencia y una capacidad de compra determinada. Afirmar que «las empresas suben los precios» es demasiado simple.

¿Existe capacidad suficiente para construir todas las viviendas que hacen falta?

Tenemos capacidad profesional, conocimiento y empresas, pero aumentar rápidamente la producción requiere reforzar todo el sistema. Después de la crisis de 2008 se perdió una parte importante del tejido empresarial y profesional de la construcción. Ahora faltan trabajadores cualificados en muchos oficios. Necesitamos atraer jóvenes y reforzar la Formación Profesional. La industrialización puede ser parte de la respuesta. Construir mejor y con procesos más previsibles puede ayudarnos a reducir plazos.

¿Cuáles deberían ser las prioridades para empezar a solucionar el problema?

Primero deberíamos convertir el tiempo en un indicador de la política de vivienda. Cuánto tarda un planeamiento, cuánto tarda un desarrollo, cuánto tarda una licencia y cuánto tiempo transcurre desde que un proyecto comienza hasta que una familia recibe las llaves. Si no medimos esos tiempos, difícilmente podremos mejorarlos. Después necesitamos suelo preparado para las necesidades reales de cada municipio, planeamientos con capacidad para adaptarse a la evolución de las ciudades, una tramitación administrativa mucho más coordinada, suficiente vivienda pública y asequible, seguridad jurídica y condiciones que permitan que la inversión privada participe en la solución. Y añadiría algo que desde los colegios profesionales consideramos fundamental: las Administraciones no tienen que hacerlo todo solas, existe conocimiento técnico fuera de ellas y debemos utilizarlo. El convenio desarrollado en Toledo para colaborar en la agilización de licencias es precisamente un ejemplo de lo que puede hacerse cuando las instituciones dejan de trabajar cada una por su lado. Me gustaría que esa cultura de cooperación pudiera extenderse también a Talavera e Illescas y, en general, a todos aquellos municipios en los que resulte útil.

¿Qué mensaje trasladaría finalmente ante la huelga del 11 de noviembre?

Que la preocupación por la vivienda está plenamente justificada, pero cuanto más grave sea el problema, más rigurosos debemos ser con las soluciones. Podemos discutir sobre salarios, regulación o fiscalidad, pero al final una vivienda debe atravesar un proceso muy concreto hasta que alguien puede vivir en ella. Necesitamos planificar suelo, proyectar, tramitar, conceder licencias y construir. Si cualquiera de esos pasos tarda demasiado, la oferta llega tarde. Por eso creo que debemos abandonar en parte el debate de los culpables y entrar en el debate de los procedimientos y de los resultados.

Desde la arquitectura sabemos que es posible hacer las cosas de otra manera porque cuando existe colaboración encontramos soluciones. Toledo nos ofrece una experiencia concreta en materia de licencias. Ahora debemos seguir avanzando y procurar que esa misma disposición al acuerdo pueda darse también en Talavera, Illescas y otros municipios de la provincia. La huelga es una actuación legítima que indica una preocupación de la gente por un problema que les angustia de manera acuciante.

No es la solución, pero es una manera de que el problema de la vivienda salga a la luz.

Tu seguro de salud
al mejor precio



INCLUYE*
Cheque regalo
amazon

Tu seguro de vida al 50% DTO

Atención personalizada 679 482 040

GARCÍAOCHOA
correduría seguros
Desde 1989

4,9 en Google

C/Mazarambroz, 13 · 45100 Sonseca (Toledo)
925 38 28 38 · www.segurostoledo.es

* Consutar condiciones con tu asesor

LA FISCALIDAD DE LA VIVIENDA DEBE SER COHERENTE CON EL OBJETIVO DE CONSTRUIR MÁS

La fiscalidad aparece con frecuencia en el debate sobre vivienda como una cuestión separada del precio final, pero en cualquier actividad productiva los impuestos y las tasas forman parte de los costes que soporta el proyecto. Es necesario analizar la cadena tributaria que afecta a la promoción, la construcción, la adquisición y posteriormente la propiedad. La cuestión no es defender una eliminación general de impuestos, sino examinar si su diseño es coherente con el objetivo público de facilitar la producción de vivienda.

Una promoción residencial empieza a generar costes mucho antes de que exista una vivienda terminada. El suelo, la urbanización, los proyectos, los equipos técnicos, la financiación, las garantías, la construcción y la comercialización se combinan con impuestos y tasas. Cuando cualquiera de esos elementos aumenta, la viabilidad de la operación cambia. El coste puede reducir el margen, trasladarse parcialmente al precio, influir sobre el valor que puede pagarse por el suelo o hacer que el proyecto deje de resultar viable. No existe una entidad abstracta que absorba indefinidamente cualquier incremento sin que se modifique el resultado económico.

La plusvalía municipal constituye un ejemplo de una posible incoherencia. El razonamiento parte de distinguir entre una revalorización pasiva del suelo y el valor que se crea mediante la actividad de urbanizar, proyectar y construir. Si una empresa adquiere un terreno para transformarlo y soporta costes de urbanización, financiación y obra, una parte del incremento entre el valor inicial y el producto final responde a un proceso productivo. La pregunta es si el diseño fiscal reconoce adecuadamente esa diferencia. Y la respuesta es que no por la voracidad fiscal (confiscatoria) del Estado.

La fiscalidad aparece con frecuencia en el debate sobre vivienda como una cuestión separada del precio final, pero en cualquier actividad productiva los impuestos y las tasas forman parte de los costes que soporta el proyecto.

La comparación con una materia prima ayuda a entender la cuestión. Que una vivienda terminada valga más que el terreno original no significa que toda la diferencia sea una ganancia obtenida simplemente por esperar. Entre ambos momentos se ha producido una transformación que exige capital, trabajo y riesgo. Si el sistema fiscal trata como revalorización lo que en parte constituye coste de producción, puede elevar el precio de construir o reducir la rentabilidad hasta hacer que determinadas operaciones no se ejecuten.

Esto no significa que la promoción deba quedar exenta de tributación ni que los ayuntamientos deban renunciar a ingresos necesarios para prestar servicios. La discusión seria consiste en analizar qué se grava, con qué base y con qué efectos. Existen fórmulas como reconocer costes de urbanización y promoción en determinados cálculos o utilizar bonificaciones cuando la producción de vivienda nueva responda a objetivos de especial interés. Son propuestas que deben evaluarse técnicamente, pero parten de la idea razonable de que, si se quiere aumentar la oferta, conviene evitar que los tributos penalicen precisamente la actividad que la crea.

La fiscalidad también influye sobre el alquiler y la propiedad a lo largo del tiempo. Una vivienda queda sometida a distintas figuras tributarias durante su ciclo de vida. Sin necesidad de convertir esa observación en una cifra agregada que los documentos no aportan, sí puede afirmarse que la carga fiscal forma parte de las decisiones de compradores, propietarios y empresas. Por tanto, debe analizarse junto con el resto de costes cuando se pretende explicar el precio o incentivar determinadas conductas.

La clave es la coherencia. No resulta consistente exigir que las empresas produzcan más vivienda y, al mismo tiempo, ignorar cómo impuestos, tasas y retrasos administrativos afectan a la viabilidad de esa producción. Tampoco resulta razonable atribuir automáticamente cualquier subida de precio a una decisión discrecional del promotor sin considerar el conjunto de costes que soporta. El margen empresarial existe y debe someterse a competencia, pero no es el único componente del precio.

La revisión fiscal debe orientarse a resultados. Si una bonificación o una modificación de la base logra que una vivienda se produzca antes, se incorpore al mercado y contribuya a aliviar la escasez, puede tener sentido. Si simplemente genera una ventaja sin efecto sobre la oferta, no cumpliría el objetivo. Por eso cualquier reforma debería vincularse a condiciones claras y evaluables.

España necesita aumentar la cantidad de vivienda disponible y reducir los obstáculos que retrasan o encarecen su producción. La fiscalidad es una de esas variables y no puede quedar fuera del diagnóstico. Gravar de forma suficiente y justa es una necesidad pública; hacerlo de manera compatible con la creación de vivienda es una cuestión de diseño. Cuando ambos objetivos se coordinan, la política fiscal deja de ser una carga aislada y se convierte en una herramienta coherente con la política de vivienda.

¿NECESITA PERSONAL CUALIFICADO?

FORMAMOS Y USTED CONTRATA

Dos programas para incorporar talento con apoyo económico

fedeto
Federación de Empresarios de la provincia de Toledo
CEOE CEPYME

Convocatoria 2026 – Castilla-La Mancha



OPCIÓN 1

Modalidad II
FORMACIÓN CON COMPROMISO DE CONTRATACIÓN

- Usted define el perfil profesional
- Diseñamos la formación a medida
- Contratación de al menos al 40% del alumnado.
- Formación 100% subvencionada
- Compatible con incentivos a la contratación

✓ ***Ideal para necesidades concretas o incorporaciones directas tras la formación.***

OPCIÓN 2

Línea 5 sectorial
CONTRATO EN ALTERNANCIA DESDE EL PRIMER DÍA

- 35% formación + 65% trabajo en su empresa
- Contrato desde el inicio.
- Compromiso del final del 30% de contrataciones.
- Subvención del 85% del SMI + Seguridad Social.
- Apoyo a la tutorización
- Creación de cantera propia.

✓ ***Ideal para empresas en crecimiento o con necesidades estructurales.***

¿QUÉ GANA SU EMPRESA?

- Personal formado según sus necesidades
- Reducción del riesgo en la contratación
- Coste salarial subvencionado (Línea 5)
- Mejora de competitividad
- Desarrollo de talento propio

925 257 707

www.fedetoformacion.es

Castilla-La Mancha

GOBIERNO DE ESPAÑA · MINISTERIO DE TRABAJO Y ECONOMÍA SOCIAL · SEPE

¡INFÓRMESE SIN COMPROMISO! 925 257 707

www.fedetoformacion.es

LA HUELGA GENERAL PUEDE EXPRESAR MALESTAR Y DESVIAR LA ATENCIÓN DEL PROBLEMA, PERO SIN LAS REFORMAS ESTRUCTURALES EN ESPAÑA NO SE CONSTRUIRÁ MÁS

La convocatoria de huelga general del 11 de noviembre incorpora entre sus reivindicaciones la vivienda, los salarios y el control de los precios. Respectando el derecho de huelga, debemos rechazar que un problema estructural como el de la vivienda se traslade de forma automática al terreno de la confrontación entre empresas y trabajadores. La cuestión no es negar el malestar, que tiene una base real, sino preguntarse si el marco elegido ayuda a identificar las causas y a poner en marcha las soluciones necesarias.

El problema residencial es suficientemente grave como para exigir un diagnóstico riguroso. Los datos oficiales muestran un fuerte deterioro de la accesibilidad desde 2015, una aceleración reciente de los precios y, sobre todo, una oferta nueva que ha quedado por detrás de la creación de hogares. El diferencial acumulado de 2021 a 2025 es de 750.000 viviendas. Entre los límites de la oferta tenemos la falta de mano de obra, la lentitud de los desarrollos urbanísticos y la escasez de suelo finalista. España presenta además un parque de alquiler social muy inferior al promedio europeo.

Ninguno de esos elementos encaja de forma sencilla en una explicación según la cual la empresa sea el principal responsable del encarecimiento. El promotor no decide por sí solo cuánto tarda un planeamiento, cuándo se resuelve una licencia, cuánto suelo finalista está disponible o cuál es el tamaño del parque público. Tampoco fija los tipos de interés ni controla buena parte de los costes regulatorios y fiscales que soporta. Puede tomar decisiones que influyen sobre la oferta y el precio, y debe competir y cumplir las normas, pero lo hace dentro de un marco definido en gran medida por decisiones públicas.

La misma cautela debe aplicarse a los salarios. La pérdida de accesibilidad residencial no se resuelve simplemente trasladando todo el ajuste a la nómina. La relación precio-renta demuestra que los precios han crecido más que la renta disponible desde 2015, pero la respuesta sostenible exige actuar sobre ambos lados, mejorando ingresos y productividad y, al mismo tiempo, conseguir que la oferta de vivienda crezca con mayor rapidez, para que una mayor oferta baje los precios. Si la escasez permanece, una subida de capacidad de pago puede trasladarse parcialmente a los precios en los mercados más tensionados.

Por eso, convertir la vivienda en un conflicto laboral puede desviar la atención. La huelga puede servir para expresar una demanda social y ejercer presión política, pero no crea suelo, no abre un expediente administrativo, no forma a un profesional de la construcción, no amplía el parque social y no incorpora por sí misma una vivienda nueva al mercado. Esas tareas requieren decisiones concretas, inversión y coordinación entre administraciones y agentes económicos.

El riesgo de la confrontación es además romper una relación que en materia de vivienda es claramente interdependiente. Las empresas necesitan trabajadores y los trabajadores necesitan poder vivir a una distancia razonable de sus puestos. Cuando la vivienda se encarece hasta dificultar la movilidad laboral, la empresa también sufre vacantes difíciles de cubrir, rotación y mayores costes. Un mercado residencial accesible no es una reivindicación contraria a la empresa; es también una condición de competitividad.

La solución exige responsabilidades compartidas, aunque no idénticas. Las administraciones deben preparar suelo, agilizar procedimientos, ampliar la vivienda asequible y social y ofrecer estabilidad normativa. El sector privado debe invertir, construir, competir y cumplir las reglas. Los sindicatos pueden contribuir a identificar los problemas que sufren los trabajadores y las organizaciones empresariales deben reconocer que la vivienda condiciona la vida laboral. La utilidad del diálogo aparece precisamente cuando cada parte abandona la búsqueda de un culpable único y se concentra en aquello que puede hacer.

La política de vivienda tampoco puede depender de una sola medida. España necesita más oferta allí donde existe demanda, mayor seguridad para el alquiler, capacidad de construcción, profesionales, rehabilitación y un parque público más amplio. También necesita reconocer la desigual distribución del problema y concentrar esfuerzos en los mercados y grupos más tensionados. Esa agenda es más compleja que una consigna, pero también más cercana a las causas que documentan las fuentes oficiales.

El malestar social merece respuesta. La cuestión es qué tipo de respuesta. Si el objetivo es facilitar el acceso a la vivienda, el criterio de éxito no puede ser la intensidad de la confrontación, sino el número de viviendas efectivamente disponibles, el tiempo que tarda en producirse nueva oferta y la capacidad de proteger a quienes no pueden acceder al mercado. La huelga puede expresar el problema. Resolverlo exige reformas que continúan siendo necesarias al día siguiente de la movilización.

fedeto
CEOE CEPYME PYMES Y AUTÓNOMOS
SOMOS EMPRESARIOS



Si eres Autónomo, en Fedeto podemos tramitar tus notificaciones electrónicas. Por sólo 3 euros al mes. Confíanos tus Notificaciones a la Seguridad Social

NOTIFICACIONES ELECTRÓNICAS PARA AUTÓNOMOS

COMERCIO EXTERIOR FEDETO





¿QUIERES EXPORTAR?

En Fedeto te ayudamos a conseguirlo

Área Internacional de Fedeto, con la colaboración de

fedeto
CEOE CEPYME PYMES Y AUTÓNOMOS
SOMOS EMPRESARIOS
www.fedeto.es

Talavera de la Reina
Quintanar de la Orden
Illescas
Madridejos
Toledo

TOLEDO Diputación

ENTREVISTA



Javier Redondo Soria
Secretario de Organización de CEAJE y Presidente de AJE CLM

¿Cómo valora la convocatoria de la huelga general del 11 de noviembre y la incorporación de la vivienda, los salarios y los precios entre sus reivindicaciones?

Respetamos el derecho de huelga, pero rechazamos que la vivienda se convierta en una nueva línea de enfrentamiento entre empresarios y trabajadores. Para los jóvenes este problema es especialmente cercano. Afecta a quienes intentan emanciparse, formar un hogar, aceptar un empleo o poner en marcha una empresa. Los salarios han crecido, pero la vivienda se ha encarecido mucho más deprisa, en un mercado donde la oferta no responde a las necesidades. Mejorar las nóminas ayuda, pero no crea las viviendas que faltan. El debate debe centrarse en cómo conseguimos más vivienda, suelo disponible, menos bloqueos administrativos y seguridad para invertir y alquilar. Señalar a las empresas no resuelve ninguno de esos problemas.

¿Considera entonces que la crisis de la vivienda no es esencialmente un conflicto laboral?

No lo es. Los jóvenes empresarios lo entendemos muy bien porque muchas veces somos empleadores, trabajadores de nuestra propia empresa e inquilinos o compradores de una primera vivienda al mismo tiempo. Una empresa puede mejorar salarios y seguir teniendo dificultades para atraer trabajadores porque no encuentran dónde vivir. El problema afecta al empleo, pero sus causas y sus soluciones van mucho más allá de las relaciones laborales. Convertirlo en un conflicto entre empresarios y trabajadores desvía la atención de las decisiones urbanísticas, administrativas y económicas que llevan años pendientes.

¿Cuál es, a su juicio, el verdadero diagnóstico del problema de la vivienda?

Las necesidades residenciales han crecido más rápido que la oferta en muchas zonas de España y las políticas aplicadas no han dado la respuesta necesaria. Falta suelo listo para edificar, los desarrollos urbanísticos se eternizan y el sector encuentra dificultades para incorporar mano de obra cualificada. A ello se suman costes de construcción y cargas que condicionan la viabilidad de las promociones. El resultado es una generación que quiere iniciar su vida y encuentra un mercado incapaz de atenderla. Las políticas deben juzgarse por las viviendas que llegan a estar disponibles y por las posibilidades reales de acceso. En eso están fallando y hay que corregirlas.

¿Es España realmente una anomalía inmobiliaria dentro de Europa?

No somos el único país europeo con un problema de acceso a la vivienda. Pero eso no justifica nuestra situación ni reduce la urgencia de actuar. Quien intenta comprar o alquilar por primera vez ve cómo la vivienda se aleja de sus posibilidades, y no le sirve de consuelo saber que ocurre también en otros países. La comparación europea debe ayudarnos a identificar soluciones y mejorar nuestra respuesta. Lo importante es que España sea capaz de producir y movilizar la vivienda que necesita, con condiciones que permitan a los jóvenes acceder a ella.

¿Qué importancia tiene el desequilibrio entre la creación de hogares y la construcción de nuevas viviendas?

Es una prueba de que la política de vivienda no está respondiendo a las necesidades del país. El Banco de España sitúa cerca de 750.000 viviendas el desfase acumulado entre los nuevos hogares y las viviendas terminadas durante 2021–2025. Si cada año crecen las necesidades y no incorporamos suficiente oferta, la presión sobre los precios se acumula. Hay que recuperar edificios y aprovechar mejor la vivienda existente, pero eso no basta: necesitamos aumentar la producción donde hay demanda real. No podemos seguir dejando que el desequilibrio crezca y pretender corregirlo únicamente con ayudas o restricciones.

Los sindicatos reclaman mejores salarios. ¿No resolvería eso una parte importante del problema?

Mejorar los salarios es necesario y exige una economía más productiva, con empresas capaces de sostener esa mejora. Pero entre 2015 y 2024 el precio de compra de la vivienda aumentó cerca de un 60%, mientras el salario medio bruto anual creció alrededor de un 28%. Esa distancia no se corrige únicamente desde la nómina. Si aumenta la capacidad de compra y la oferta sigue bloqueada, la presión sobre los precios continúa y puede absorber parte de la mejora salarial. Necesitamos mejores ingresos y más viviendas. Exigir a las empresas que compensen indefinidamente la falta de una política de oferta no es una solución.

¿Se está culpando injustamente al promotor y a las empresas del precio de la vivienda?

Sí. Se está señalando a quienes necesitamos para producir las viviendas que faltan, como si el promotor pudiera decidir por sí solo cuánto cuesta el suelo, cuánto tarda una licencia o a qué precio se financia una obra. Quien ha emprendido sabe que una inversión depende de costes, plazos y reglas previsibles. En vivienda, además, hablamos de proyectos que pueden durar años. Las empresas deben cumplir sus obligaciones y competir, pero necesitamos que haya más dispuestas a invertir, promover y construir. También la vivienda pública necesita empresas y profesionales que la hagan

Castilla-La Mancha

cecam CEOE - CEPYME CASTILLA-LA MANCHA

GOBIERNO DE ESPAÑA · MINISTERIO DE TRABAJO Y ECONOMÍA SOCIAL · SEPE

feda CEOE-CEPYME · fecir federación empresarial de ciudad real · CEOE CEPYME CUENCA · CEOE CEPYME GUADALAJARA · fedeto CEOE CEPYME TOLEDO

FORMACIÓN PROFESIONAL **PARA EL EMPLEO**

SERVICIO DE APOYO Y ASESORAMIENTO PARA LAS PYMES DE CLM

Más información en:

www.cecam.es/fpempleoclm

@_CECAM
#FPEmpleoCLM



Accede a la información actualizada en las páginas de Fedeto en las redes sociales

(Talavera de la Reina, Toledo, Illescas, Madridejos y Quintanar de la Orden)

realidad. Desincentivar esa actividad agrava la escasez.

¿Qué peso tienen el suelo, el planeamiento urbanístico y las licencias?

Son decisivos. Como arquitecto, considero inaceptable que transformar urbanísticamente un suelo pueda llevar diez o quince años, e incluso más, como recogen las estimaciones de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia. Una cosa es asumir el riesgo empresarial y otra comprometer recursos sin saber cuándo llegará una respuesta administrativa. Durante esa espera se encarece la financiación, se pierde inversión y las viviendas no llegan. Necesitamos suelo preparado para edificar, informes coordinados, equipos técnicos suficientes y licencias con plazos previsibles. Agilizar manteniendo las garantías es una obligación de las administraciones.

¿Debería revisarse la fiscalidad relacionada con la vivienda?

Sí, y con urgencia. Si queremos más vivienda y facilitar su acceso, debemos revisar las cargas que soportan tanto la promoción como el comprador. Según la operación, el promotor afronta impuestos por adquirir el suelo, actos jurídicos documentados por la obra nueva y la división horizontal, el impuesto sobre construcciones, instalaciones y obras, tasas municipales, IBI y, cuando procede, plusvalía municipal. Sobre el beneficio empresarial tributa también en Sociedades. A esos tributos se añaden gastos de notaría y registro, honorarios técnicos, visados colegiales, otros servicios y urbanización. Pero la recaudación no termina ahí: una vivienda nueva de 250.000 euros antes de impuestos, sometida a los tipos generales de Castilla-La Mancha, exige al comprador otros 28.750 euros entre IVA y actos jurídicos documentados. Para quien está reuniendo el ahorro necesario para su primera casa, esa cantidad es una barrera importante. Defendemos una fiscalidad que favorezca la primera vivienda y la promoción asequible, con incentivos que se traduzcan en más oferta y mejores condiciones de acceso.

¿Qué papel desempeñan la seguridad jurídica y el pequeño propietario?

Son fundamentales. En 2024, el 76,1% de los arrendadores particulares del territorio fiscal común tenía una sola vivienda destinada al alquiler habitual. Si ese propietario considera que alquilar supone un riesgo difícil de gestionar, puede vender, retirar la vivienda o buscar otra modalidad de arrendamiento. Quien termina encontrando menos opciones es la persona que necesita alquilar. Defender la seguridad jurídica es defender que los contratos se cumplan y que haya respuestas eficaces ante el impago. La protección de las familias vulnerables corresponde a la sociedad a través de políticas públicas y recursos suficientes; no puede descansar indefinidamente sobre un particular. El inquilino debe tener sus derechos garantizados y el propietario debe poder confiar en el cumplimiento del contrato. Sin esa confianza, la oferta se resiente.

¿Necesita España más vivienda pública y asequible?

Sí, mucha más, porque hay jóvenes y familias que no pueden acceder al mercado incluso aunque mejore su funcionamiento. Necesitamos inversión sostenida y un parque de alquiler asequible que conserve su función social durante décadas. También debemos inventariar los edificios sin uso de las administraciones y convertir en viviendas aquellos que sean adecuados y viables. La colaboración público-privada debe formar parte de la respuesta, con condiciones claras de precio, adjudicación y permanencia. Lo importante es que esas viviendas se hagan realidad y lleguen a quienes las necesitan.

¿Es justo responsabilizar a las empresas de la pérdida de poder adquisitivo y del aumento general de los precios?

No. Culpar de forma general a las empresas ignora cómo se forma el coste de una actividad. La energía, la financiación, las materias primas, los impuestos, los alquileres, el transporte y los costes laborales influyen en el precio final, y muchos de ellos escapan al control del empresario. En construcción se ve con claridad: cuando suben la electricidad o los carburantes, el efecto llega a la fabricación de materiales, a su transporte y a la propia obra. Presentar al empresario como si pudiera decidir unilateralmente cuánto cuesta todo es una simplificación injusta, especialmente para las pequeñas empresas que también sufren esas subidas.

¿Existe capacidad suficiente para construir todas las viviendas que hacen falta?

El sector puede y debe construir más, pero necesita condiciones que le permitan ampliar su capacidad. La falta de mano de obra cualificada es un obstáculo que hay que abordar directamente: necesitamos formación en oficios conectada con las empresas, atraer jóvenes a la construcción y mejorar los sistemas productivos. También hacen falta nuevos promotores, financiación y oportunidades para las empresas de rehabilitación y los servicios vinculados a la vivienda. Apoyar al sector significa permitir que crezca para responder a la demanda. No podemos exigirle más viviendas mientras mantenemos los obstáculos que le impiden producirlas.

¿Cuáles deberían ser las prioridades para empezar a solucionar el problema?

Aumentar la oferta donde existe demanda real. Eso exige disponer de suelo listo para edificar, agilizar los desarrollos urbanísticos y resolver las licencias en plazos previsibles. Debemos acompañarlo de una fiscalidad que facilite producir y acceder a la vivienda, seguridad jurídica para el alquiler y mucha más vivienda pública y asequible. La colaboración público-privada y la recuperación de edificios sin uso pueden acelerar esa respuesta. Y necesitamos formar a los profesionales que van a ejecutarla. Las medidas deben actuar juntas, con responsables y calendarios concretos: anunciar viviendas no equivale a entregarlas.

¿Qué mensaje trasladaría finalmente ante la huelga del 11 de noviembre?

Que los jóvenes tenemos motivos de sobra para preocuparnos por la vivienda y precisamente por eso exigimos soluciones que funcionen. Rechazamos que nuestra dificultad para acceder a una casa se utilice para enfrentar a trabajadores y empresarios. Esa confrontación no prepara suelo, no resuelve licencias y no entrega viviendas.

Defendemos un pacto de Estado por la vivienda que comprometa al Estado, las comunidades autónomas y los ayuntamientos, dé continuidad a la inversión y permita exigir resultados más allá de las elecciones. Las empresas y los profesionales tenemos que formar parte de ese esfuerzo. Llevamos demasiado tiempo aplazando decisiones, y el precio de no construir lo están pagando quienes posponen su vida porque todavía no encuentran dónde empezarla.

conversia

compliance is our business



Líderes en LegalTech.

Nos ocupamos del cumplimiento normativo de tu empresa.

Desde Conversia llevamos más de 20 años al lado de pymes y autónomos, ayudándoles a cumplir con la normativa de forma sencilla, eficaz y segura. Combinamos soluciones legaltech propias con un equipo experto para que tengas todo bajo control y puedas centrarte en hacer crecer tu negocio.

- Protección de Datos Personales
- Prevención de Riesgos Laborales
- Prevención Blanqueo Capitales
- Prevención de Riesgos Penales
- Canal de Denuncias
- Plan y Medidas para la Igualdad
- Plan LGTBI
- Control Horario Jornada Laboral
- LSSI y E-commerce
- Adaptación de Aplicaciones
- Factura Electrónica
- Certificado Digital

Auditoría gratuita para asociados de FEDETO

En Conversia trabajamos para que el cumplimiento normativo sea más sencillo y para que puedas gestionar tu negocio con mayor tranquilidad y seguridad. Por ser asociado de FEDETO, ponemos a tu disposición una **auditoría gratuita** que te ayudará a identificar posibles áreas de mejora y conocer el grado de cumplimiento de las principales obligaciones normativas de tu empresa.

Miguel Domínguez 664 680 855 · Lorenzo Izquierdo 603 699 034 · info@conversia.es · conversia.es

LA VIVIENDA NECESITA UNA POLÍTICA DE LARGO PLAZO

La crisis de vivienda reúne casi todos los ingredientes que favorecen los diagnósticos simplistas. Afecta a millones de personas, tiene un fuerte componente emocional, produce ganadores y perdedores y depende de decisiones públicas y privadas adoptadas durante muchos años. Por eso resulta tentador explicar el problema señalando a un solo responsable. Sin embargo, la evidencia no permite asignar la crisis a un único actor ni resolverla mediante una medida aislada.

Por el lado de la demanda han aumentado la formación de hogares, la migración y la concentración de población y empleo en determinadas áreas urbanas y turísticas. En algunos mercados también influye la demanda no residente y el uso turístico o de temporada. Por el lado de la oferta aparecen la insuficiencia de vivienda nueva, la lentitud del planeamiento, la escasez de suelo finalista, los costes de construcción y la falta de profesionales. A ello se suma un parque social pequeño y un marco regulatorio y fiscal que influye sobre las decisiones de promotores y propietarios.

Tenemos que alrededor de 750.000 viviendas de diferencial acumulado entre vivienda nueva terminada y hogares creados entre 2021 y 2025. La cifra se concentra especialmente en algunas provincias, lo que confirma que el problema es también territorial. Los procesos de planeamiento son largos y complejos. Esta combinación obliga a abandonar soluciones universales. Regular el alquiler turístico puede ser importante en barrios o municipios donde ese uso detrae una parte significativa de la oferta residencial, pero no explica la escasez en toda España. Movilizar vivienda vacía puede aportar oferta, pero un inmueble desocupado en una zona con poca demanda no resuelve la presión de un gran polo de empleo. Ayudar a la compra puede facilitar el acceso de un hogar que tiene ingresos, pero carece de ahorro inicial, aunque si la oferta no crece existe el riesgo de que parte de esa mayor capacidad de compra termine presionando el precio.

El largo plazo es inevitable porque la vivienda se produce lentamente. Un desarrollo urbanístico, una red de transporte o un parque social suficiente no se construyen dentro de los tiempos políticos habituales.

La misma lógica se aplica a la intervención sobre el alquiler. Proteger a un inquilino frente a incrementos bruscos puede ser socialmente razonable, pero no crea nuevas viviendas para quienes todavía buscan. Exigir más al propietario puede reforzar derechos en una relación concreta, pero si aumenta de forma excesiva el riesgo percibido puede inducir a retirar oferta o a seleccionar perfiles de mayor solvencia. La política eficaz debe evaluar siempre los efectos sobre la cantidad de vivienda disponible, no solo la intención de la medida.

Aumentar la oferta tampoco significa volver al modelo previo a 2008. El objetivo no es construir de forma desordenada ni asumir que cualquier promoción encontrará demanda. Se trata de producir donde existe necesidad real, con financiación responsable, planeamiento adecuado, infraestructuras suficientes y reglas estables. La situación actual demuestra los costes de permitir que la oferta permanezca demasiado tiempo por debajo del crecimiento de los hogares.

El largo plazo es inevitable porque la vivienda se produce lentamente. Un desarrollo urbanístico, una red de transporte o un parque social suficiente no se construyen dentro de los tiempos políticos habituales. Por eso la estabilidad normativa importa. Quien inicia una inversión necesita prever las reglas fundamentales que encontrará años después, y la Administración necesita sostener programas de suelo, vivienda pública y formación más allá de una legislatura. La política residencial debería ser una de las materias en las que existan acuerdos básicos duraderos, aunque continúe el debate sobre los instrumentos concretos.

También hace falta medir. La política no debería evaluarse por el número de viviendas anunciadas, sino por las terminadas; no por el suelo potencial, sino por el que está realmente preparado; no por el plazo legal de una licencia, sino por el tiempo efectivo que tarda; no por la cuantía presupuestada, sino por las viviendas asequibles que permanecen disponibles. Medir resultados permite distinguir entre medidas que producen oferta y medidas que solo desplazan el problema.

España necesita más vivienda disponible allí donde existe demanda y más vivienda social para quienes no pueden acceder al mercado. Conseguirlo requiere Administraciones eficaces, inversión privada, empresas capaces, trabajadores cualificados, seguridad jurídica, rehabilitación, fiscalidad coherente y reglas de alquiler que protejan sin expulsar oferta. No hay una causa única porque no existe una sola pieza que esté fallando. Precisamente por eso la respuesta debe ser sostenida, coordinada y menos dependiente de la búsqueda de culpables.

FEDER Fondo Europeo de Desarrollo Regional

OFICINA Acelera pyme

fedeto
Federación de Empresarios de la provincia de Toledo
CEOE Empresas Españolas CEPYME PYMES Y AUTÓNOMOS SOMOS EMPRESARIOS

Acelera la transformación digital de tu PYME



Cofinanciado por la Unión Europea

MINISTERIO DE HACIENDA

Fondos Europeos

GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO PARA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y DE LA FUNCIÓN PÚBLICA
SECRETARÍA DE ESTADO DE DIGITALIZACIÓN E INTELIGENCIA ARTIFICIAL

red.es

CUANDO LA OCUPACIÓN ILEGAL Y EL IMPAGO DE RENTAS SE CONVIERTEN EN DERECHOS SOCIALES

El derecho a una vivienda digna merece una política pública seria, recursos suficientes y una respuesta eficaz para quienes atraviesan situaciones de verdadera vulnerabilidad. Precisamente por eso resulta necesario establecer una frontera que nunca debería haberse difuminado. El derecho a la vivienda no es el derecho a ocupar la vivienda de otro, del mismo modo que una situación económica difícil no convierte el incumplimiento de un contrato de alquiler en un derecho social frente al propietario.

Durante demasiado tiempo hemos confundido protección social con traslado de responsabilidades. Cuando una Administración no dispone de vivienda social suficiente, no encuentra una alternativa habitacional o no llega a tiempo para atender a una familia vulnerable, la solución más cómoda consiste en hacer que los asuma el propietario espere. El problema social continúa existiendo, pero deja momentáneamente de aparecer en la cuenta de la Administración porque alguien distinto está soportando el problema y su coste.

Ahí reside una de las principales críticas que merece la política desarrollada durante estos años. Determinadas actitudes políticas, fundamentalmente del Gobierno, han favorecido o incentivando una conducta cuando reducen durante demasiado tiempo sus consecuencias para quien la realiza y trasladan esas consecuencias a quien la sufre. Durante estos años la normativa ha permitido, en determinados supuestos de vulnerabilidad, suspender lanzamientos incluso de personas que se encontraban habitando viviendas sin título habilitante. El Real Decreto-ley 2/2026 todavía recogía expresamente esa posibilidad, sometida a requisitos y a decisión judicial. No podemos fingir que eso no tiene efectos sobre la percepción de seguridad jurídica del propietario. Si una persona sabe que alguien puede entrar o permanecer en un inmueble sin título y que la recuperación efectiva puede quedar condicionada durante un periodo prolongado a la existencia de una alternativa habitacional, resulta lógico que se pregunte quién está asumiendo realmente la responsabilidad de esa política social. Es ahí donde dejamos de combatir con suficiente claridad la ocupación ilegal y empezamos a generar incentivos equivocados. La vulnerabilidad debe ser atendida. La ocupación ilegal no puede convertirse en el procedimiento mediante el cual se obtiene esa atención.

La ocupación ilegal no puede convertirse en una vía tolerada de acceso a una vivienda. El impago tampoco puede presentarse como si fuera un derecho derivado de la vulnerabilidad.

La ocupación ilegal es un problema. Los últimos datos del Ministerio del Interior registran 14.875 hechos conocidos por allanamiento o usurpación de inmuebles durante 2025, frente a 16.426 en 2024, lo que supone una disminución del 9,4 %. La cifra debe interpretarse correctamente. No representa el número de viviendas ocupadas que existen en España en un momento determinado y agrupa delitos jurídicamente diferentes, fundamentalmente allanamiento y usurpación. El descenso de 2025 es una buena noticia y sería absurdo negarlo. Ahora bien, tampoco debería ocultar la evolución de fondo. En 2010 se contabilizaban 2.702 hechos de esta naturaleza y en 2025 fueron 14.875. La dimensión actual sigue, por tanto, muy por encima de la que existía quince años antes.

También debemos distinguir situaciones. No es lo mismo que alguien entre en la vivienda que constituye la morada de una familia que la ocupación de un inmueble vacío. El Código Penal diferencia el allanamiento de morada de la usurpación y la actuación policial también puede ser diferente. El protocolo del Ministerio del Interior establece que, cuando existe flagrancia, las Fuerzas de Seguridad pueden actuar inmediatamente; cuando esa flagrancia no existe en una usurpación, la recuperación puede requerir la correspondiente autorización judicial. Además, desde 2025 se introdujeron modificaciones procesales para que determinados delitos de allanamiento y usurpación pudieran tramitarse mediante procedimientos más rápidos. La Fiscalía ha precisado, no obstante, que la ocupación inmobiliaria leve del artículo 245.2 del Código Penal continúa por el procedimiento previsto para delitos leves. Por tanto, tampoco sería cierto afirmar que no se ha adoptado absolutamente ninguna medida contra la ocupación. Se han producido reformas. La cuestión es si el conjunto del sistema ofrece una respuesta suficientemente rápida y si las políticas sociales aprobadas en paralelo terminan debilitando en determinados casos la protección efectiva de la propiedad.

Hay una pregunta muy sencilla que debería ordenar todo este debate. Si una familia atraviesa una situación extrema y necesita alojamiento, ¿quién tiene la obligación de proporcionarle una solución? La respuesta debería ser evidente. Los poderes públicos. Son las Administraciones las que deben disponer de vivienda social, alojamientos temporales, ayudas de emergencia, servicios sociales y presupuesto para atender situaciones de vulnerabilidad. Lo que no resulta razonable es reconocer que existe un problema social y acto seguido colocar la factura sobre la persona a la que pertenece casualmente la vivienda. Porque el propietario también existe y también tiene derechos. Puede ser una familia que compró una segunda vivienda después de

¿Estás pagando de más en tu factura de luz?

El 70 % de las pymes lo hace.
La mayoría no lo sabe.



Cómo podemos ayudarte

Gracias a nuestro acuerdo con **FEDETO**, puedes acceder de forma gratuita a:

- **Estudio energético** personalizado
- **Revisión anual** de condiciones
- Comparativa entre comercializadoras con **datos reales**
- Evaluación de **autoconsumo**
- **Campañas y descuentos exclusivos**

Empieza a ahorrar hoy mismo

Déjanos un contacto y organizamos una reunión en tu empresa.

gme
Gestión y Mejora Energética

Teléfono y WhatsAspp. 637 578 460
contacto@gestionymejoraenergetica.com
www.gestionymejoraenergetica.com

décadas de ahorro o alguien que heredó el piso de sus padres o una persona que utiliza el alquiler para complementar su jubilación o para pagar una hipoteca. Durante el tiempo en que no recupera su inmueble continúa soportando comunidad, impuestos, seguros, reparaciones y otros gastos vinculados a la propiedad. Por eso, la obligación colectiva de proteger a quien lo necesita no debería transformarse en una obligación individual de ceder gratuitamente el uso de un patrimonio privado. El problema, por tanto, no está en proteger a los vulnerables, está en quién paga esa protección.

La misma confusión aparece en otro fenómeno distinto, el impago de la renta. Los datos judiciales muestran la relevancia del problema. Durante 2025 se practicaron en España 24.540 lanzamientos, de ellos, 18.317 estuvieron vinculados a procedimientos derivados de la Ley de Arrendamientos Urbanos, el 71,7 % del total. La cifra descendió respecto al año anterior, y los lanzamientos asociados al alquiler se redujeron un 10,9 %. Conviene igualmente no utilizar este dato para decir algo que no significa. Los lanzamientos no representan todos los impagos existentes y afectan a distintos tipos de inmuebles, no exclusivamente a viviendas habituales. Sí muestran que el incumplimiento relacionado con los arrendamientos tiene un peso muy importante en la actividad judicial de recuperación posesoria.

Lo preocupante es el relato político que se ha ido instalando alrededor del impago. Jurídicamente no existe ningún derecho a dejar de pagar el alquiler. La renta continúa siendo una obligación contractual. Sin embargo, durante años determinadas políticas han transmitido la impresión de que, cuando aparece una situación de vulnerabilidad, el cumplimiento del contrato pasa a segundo plano y es el propietario quien debe esperar hasta que la Administración encuentre una solución. Dicho de otra manera, el impago se ha terminado elevando políticamente a una especie de categoría de derecho social que jurídicamente no existe.

Una persona vulnerable puede no tener recursos para pagar. Esa circunstancia merece toda la atención de los servicios sociales. Lo que no convierte es la deuda en inexistente ni debería transformar al propietario en el financiador forzoso de esa situación.

Aquí se ha producido precisamente una novedad legislativa muy reciente que merece ser explicada porque afecta directamente a esta crítica. El Real Decreto-ley 29/2026, publicado el pasado 7 de octubre, ha establecido para determinados procedimientos de desahucio por falta de pago en los que exista vulnerabilidad económica un mecanismo nuevo. La Administración competente dispone de dos meses para proporcionar una alternativa habitacional o pagar al arrendador las cantidades reclamadas y las que se hayan acumulado. Si no proporciona alternativa ni paga dentro de ese plazo, la norma establece que la Administración queda subrogada automáticamente en la posición deudora del arrendatario. Resulta significativo porque, en el fondo, la propia regulación termina reconociendo un principio elemental. Si una decisión de política social impide recuperar una vivienda porque existe una persona vulnerable, el coste de esa decisión no debe quedarse indefinidamente sobre el propietario.

Ahora bien, tampoco debemos presentar este nuevo mecanismo como si el Estado garantizara de manera general, automática y desde el primer día todas las rentas de todos los contratos de alquiler. No lo hace. Estamos hablando de un procedimiento condicionado a determinados supuestos, ligado a la acreditación de vulnerabilidad y que entra en funcionamiento cuando ya existe un conflicto y un procedimiento de desahucio. La cuestión decisiva será comprobar además cómo responden en la práctica las Administraciones competentes, cuánto tardan realmente los pagos y qué ocurre cuando se producen retrasos.

La nueva regulación contiene igualmente mecanismos de suspensión vinculados a la vulnerabilidad y a la falta de alternativa habitacional, aunque introduce diferencias relevantes según quién sea el propietario. Entre ellas, establece una mayor protección para la persona física titular de dos o menos viviendas en determinados supuestos.

Es un matiz importante. También demuestra que durante demasiado tiempo se legisló como si todos los propietarios fueran iguales. No lo son.

Todo esto tiene además una consecuencia: si el propietario considera que alquilar significa asumir la posibilidad de dejar de cobrar durante un largo periodo, afrontar un procedimiento costoso y desconocer cuándo podrá recuperar plenamente la vivienda, puede concluir que no quiere asumir ese riesgo. Entonces venderá, buscará una modalidad de arrendamiento diferente, exigirá más garantías o sencillamente mantendrá el inmueble fuera del alquiler residencial. El resultado es menos oferta. Y cuando tenemos más personas buscando vivienda que viviendas disponibles, retirar oferta no perjudica únicamente a los propietarios. Perjudica sobre todo a los futuros inquilinos. Cuantas menos viviendas existen, mayor es la competencia para acceder a ellas y mayores pueden ser las exigencias de solvencia, avales, estabilidad laboral o garantías.

La paradoja resulta evidente. Una política diseñada para proteger al inquilino que ya está dentro puede terminar dificultando el acceso del inquilino que todavía está fuera. Por eso seguridad jurídica y protección social no son conceptos enfrentados. El inquilino necesita derechos, estabilidad y protección frente a abusos. El propietario necesita saber que el contrato se cumple y que, cuando deja de cumplirse, existe una respuesta rápida. Si aparece una situación de vulnerabilidad, debe entrar inmediatamente la Administración y asumir la responsabilidad económica y habitacional que le corresponde.

Lo que es un hecho es que España necesita mucha más vivienda pública y asequible precisamente para evitar que cada situación de emergencia termine trasladándose al mercado privado. Necesitamos que quien pierde temporalmente su capacidad de pagar un alquiler encuentre ayudas antes de acumular una deuda imposible. Necesitamos procedimientos rápidos que distingan la vulnerabilidad real del incumplimiento oportunista y una Administración capaz de intervenir antes de que un problema social termine convertido en un conflicto judicial entre dos particulares. También necesitamos recuperar una idea muy sencilla. La propiedad privada conlleva obligaciones, pero continúa siendo propiedad privada. Una persona puede ser solidaria, puede contribuir mediante sus impuestos a las políticas sociales y puede aceptar las reglas razonables que regulan el alquiler. Lo que no debería exigírsele es que sustituya al Estado cuando la política pública de vivienda no dispone de soluciones suficientes.

La ocupación ilegal no puede convertirse en una vía tolerada de acceso a una vivienda. El impago tampoco puede presentarse como si fuera un derecho derivado de la vulnerabilidad. Una familia que necesita ayuda debe recibirla, pero debe recibirla de quien tiene la responsabilidad y los recursos públicos para proporcionarla.

Porque una cosa es garantizar el derecho a la vivienda y otra muy distinta garantizarlo con la vivienda de otro.

solunion
SOMOS IMPULSO

fedeto
Federación de Empresarios de la provincia de Toledo
CEOE CEPYME

Te acompañamos a lo largo de todo el ciclo de vida de tu negocio.

Con un conjunto de soluciones ajustadas a tus necesidades para impulsar tu desarrollo comercial y ayudarte a crecer seguro.



Seguro de Crédito	Seguro de Caución	Servicios	Recobro
Protege tu actividad desde el inicio de la relación comercial. **Prevención, gestión de recobro e indemnización,** para que puedas hacer crecer tu negocio minimizando el impacto de posibles impagos.	Una garantía que respalda tus obligaciones, **legales o contractuales,** adquiridas frente a un tercero.	Una gama completa para **acompañarte en la gestión de tus ventas,** y ayudarte a desarrollar tu actividad con tranquilidad y confianza.	Nos encargamos de la **gestión integral de todo el proceso de recobro hasta subsanar la deuda,** evitando el deterioro de la relación comercial con tu deudor.

Trabajamos a tu lado desde la escucha, la adaptación, el acompañamiento constante y cercano, desde la experiencia y el conocimiento de nuestras personas, que están siempre a tu disposición.

Raúl Téllez
649 688 398
raul.tellez@solunion.com

solunion.es

solunion
SOMOS IMPULSO

CUANDO LA PROPIEDAD SE DEBILITA, TAMBIÉN SE DEBILITAN LA LIBERTAD Y LA DEMOCRACIA

La propiedad es bastante más que una institución económica, forma parte de la arquitectura de una sociedad libre y democrática porque determina hasta qué punto una persona dispone de un espacio propio frente a los demás y también frente al poder. Por eso la relación entre propiedad y libertad y entre propiedad y democracia es mucho más profunda de lo que parece. Una democracia no consiste únicamente en votar cada cierto número de años, implica derechos, que han de ser protegidos frente al poder mediante la seguridad jurídica. Nuestra propia Constitución lo expresa con bastante claridad, en su artículo 33, al reconocer el derecho a la propiedad privada, estableciendo que su función social delimitará su contenido de acuerdo con las leyes y que nadie puede ser privado de sus bienes y derechos salvo por causa justificada de utilidad pública o interés social, mediante la correspondiente indemnización y conforme a la ley. No estamos, por tanto, ante un derecho absoluto, pero tampoco ante una concesión provisional del poder público. Ese equilibrio es esencial para comprender todo el debate.

La cuestión democrática consiste en determinar qué puede exigir legítimamente la sociedad a un propietario y hasta dónde puede llegar el poder público sin vaciar de contenido aquello que afirma proteger. El problema aparece cuando las limitaciones se acumulan de tal manera que el propietario conserva formalmente el título, pero pierde las facultades que dan contenido real a ese derecho.

Es aquí donde cobra relevancia otro concepto inseparable de la democracia: la seguridad jurídica. No basta con que una ley diga que una persona es propietaria. La Constitución garantiza la seguridad jurídica y la prohibición de la arbitrariedad de los poderes públicos. El Tribunal Constitucional ha relacionado esa seguridad con la certeza del Derecho, de manera que el ciudadano pueda saber a qué atenerse. Esta cuestión resulta fundamental porque el deterioro de la propiedad rara vez comienza con una expropiación solemne. Puede comenzar mucho antes. Comienza cuando las reglas cambian constantemente y el ciudadano deja de saber qué podrá hacer mañana con aquello que hoy es suyo. Comienza cuando un contrato existe, pero hacerlo cumplir resulta extraordinariamente difícil. Comienza cuando una Administración puede retrasar durante años una decisión justa. Comienza cuando se imponen nuevas obligaciones sin que quien debe soportarlas pueda preverlas al tomar su decisión de inversión. Comienza cuando una persona descubre que formalmente continúa siendo propietaria, pero cada vez tiene menos capacidad efectiva para disponer de sus bienes. Porque si la ley deja de proporcionar certeza, la relación entre ciudadano y poder cambia porque la persona deja de tomar decisiones conforme a reglas previamente conocidas y empieza a tomarlas intentando anticipar qué decidirá en el futuro quien tenga capacidad para modificar esas reglas. Eso es exactamente lo contrario de lo que pretende un Estado de Derecho.

Existe además una paradoja importante. Cuando se debilita la protección de la propiedad suele pensarse que el perjudicado es exclusivamente quien ya tiene patrimonio. No es necesariamente así. Pensemos en una vivienda destinada al alquiler. Si quien la posee considera que el contrato será respetado, que un impago grave encontrará una respuesta razonablemente rápida y que las reglas permanecerán estables, tendrá más incentivos para ofrecerla. Si percibe lo contrario, puede venderla, mantenerla fuera del mercado o buscar otros usos.

Una cosa es establecer obligaciones razonables a los propietarios. Otra muy diferente es utilizar de manera sistemática el patrimonio de un particular para suplir la ausencia de una política pública suficiente. La función social de la propiedad no puede significar que el propietario se convierta en sustituto obligatorio del Estado. Si la sociedad decide proteger económicamente a una persona vulnerable, esa protección debe financiarse mediante mecanismos colectivos, con presupuesto público y reglas transparentes. De lo contrario se produce una situación extraña. La sociedad adopta una decisión solidaria, pero selecciona a un ciudadano concreto para pagarla.

El deterioro de la propiedad puede ser gradual y precisamente por eso puede pasar desapercibido. Basta con acostumbrar a la sociedad a pensar que poseer un bien no genera una posición jurídica protegida, sino una especie de permiso condicionado cuya extensión puede modificarse continuamente. Cuando esa mentalidad avanza, también cambia la forma en que concebimos otros derechos, porque los derechos dejan de ser límites frente al poder y empiezan a parecer concesiones otorgadas por el poder. La diferencia es enorme. Un derecho constitucional no existe porque un Gobierno concreto esté de acuerdo con él, existe precisamente para que continúe protegido cuando el Gobierno no lo esté. Lo mismo ocurre con la libertad de expresión, la libertad de asociación, la intimidad o la tutela judicial. Ninguno de esos derechos es absoluto. Todos tienen límites. Pero reconocer esos límites no significa permitir que pierdan su contenido esencial. Con la propiedad debería aplicarse la misma lógica. El problema comienza cuando, acumulando regulaciones, incertidumbre, dificultades para hacer cumplir los contratos y cargas imprevisibles, terminamos conservando el nombre del derecho mientras reducimos progresivamente su sustancia.

Al final, la cuestión de la propiedad nos devuelve a un principio mucho más amplio la seguridad de la permanencia del derecho (de propiedad) no es un privilegio concedido al ciudadano (propietario) sino una de las garantías esenciales de que el poder está sometido al Derecho y de que la libertad del individuo no depende de la voluntad arbitraria de quien gobierna. Por eso deteriorar progresivamente la propiedad reduce la confianza en las instituciones, aumenta la percepción de la provisionalidad de las reglas, desincentiva el ahorro y la inversión y modifica la relación psicológica del ciudadano con el Estado. Porque una democracia en la que el ciudadano puede votar, pero no puede confiar en la estabilidad de sus derechos acaba siendo una democracia más débil. Y cuando la propiedad deja de entenderse como un derecho sometido a la ley y comienza a percibirse como una concesión revocable del poder, el problema ya no afecta únicamente al propietario, empieza a afectar a la libertad de todos.



Asesórate en Prevención de Riesgos Laborales

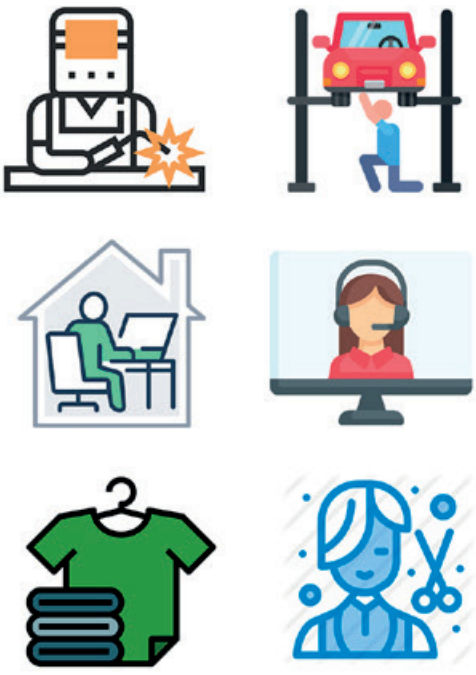
Servicios de asesoramiento gratuitos para pymes y autónomos asociados a Fedeto.

Puedes hacernos tus consultas en materia de seguridad, salud en el trabajo y prevención de riesgos laborales.

- Llámanos al teléfono **925 22 87 10**, planteános tus dudas en materia de normativa, documentación, gestión preventiva, Epis...
- **También realizamos visitas a empresas** (en el horario que se adapte a tu agenda). Conocemos las instalaciones y aportamos valor a las medidas que tengas adoptadas o bien te recomendamos nuevas actuaciones para implementar las existentes.







Castilla-La Mancha

cecam CEOE - CEPYME CASTILLA-LA MANCHA

Consejo del Diálogo Social de Castilla - La Mancha

aeprl 2022|26

LAS EMPRESAS ANTE LA HUELGA GENERAL DEL 11-N

La convocatoria de huelga general del 11 de noviembre exige a las empresas preparar la jornada y conocer los límites de su actuación. La organización de la actividad debe respetar tanto el derecho de quienes decidan secundar el paro como la libertad de quienes opten por acudir a trabajar. Ambas decisiones están protegidas y deben poder ejercerse sin presiones ni coacciones.

El punto de partida es, por tanto, la libertad individual de cada trabajador. La participación en una huelga general no requiere una convocatoria específica dentro de la empresa ni obliga a comunicar anticipadamente la intención de secundarla. Por ello, la empresa debe abstenerse de solicitar declaraciones previas de participación o compromisos de asistencia que puedan interpretarse como una forma de intimidación o disuasión.

Esta libertad de decisión no impide que la empresa prepare la jornada e informe a la plantilla sobre cuestiones objetivas de organización. Puede comunicar la apertura de los centros, los horarios y accesos, las medidas de seguridad, los servicios mínimos aplicables, los servicios de mantenimiento y los trámites administrativos necesarios. También puede explicar las consecuencias salariales legalmente asociadas a la participación en la huelga, siempre mediante una comunicación neutral.

En este último aspecto, el ejercicio del derecho de huelga suspende el contrato de trabajo y el derecho a percibir el salario correspondiente al tiempo no trabajado. Si el paro es parcial, el descuento debe ajustarse a su duración, sin extenderse a toda la jornada. Durante el periodo de huelga, el trabajador permanece en situación de alta especial en la Seguridad Social y se suspende la obligación de cotizar.

Quienes decidan no secundar el paro podrán acudir a su puesto y desarrollar su actividad sin sufrir intimidaciones, coacciones ni impedimentos.

Por su parte, quienes decidan no secundar el paro podrán acudir a su puesto y desarrollar su actividad sin sufrir intimidaciones, coacciones ni impedimentos. La empresa podrá organizar el trabajo de este personal dentro de sus funciones ordinarias, respetando los límites que impiden utilizarlo para sustituir de forma extraordinaria a los huelguistas y neutralizar los efectos del paro. Tampoco podrá contratar personal externo con esa finalidad.

El respeto a ambas opciones debe presidir también las actuaciones informativas durante la jornada. Los trabajadores y sus representantes pueden difundir la convocatoria y explicar sus reivindicaciones de forma pacífica.

Esa actividad no ampara los actos violentos, los daños, las amenazas ni las coacciones dirigidas a impedir el acceso al centro o el trabajo de quienes no participen en la huelga. Si se producen estas conductas, deberán denunciarse.

Del mismo modo, la empresa podrá exigir el cumplimiento de los servicios mínimos que resulten aplicables y actuar frente a conductas ilícitas o incumplimientos laborales ajenos al ejercicio legítimo del derecho de huelga. Cualquier medida disciplinaria deberá responder a esos hechos y nunca a la mera participación en el paro.

Límites de la actuación empresarial

De acuerdo con estos criterios, durante la huelga general la empresa deberá abstenerse de:

- Exigir de forma coactiva compromisos previos de asistencia u ofrecer ventajas específicamente vinculadas a no secundar la huelga.
- Sancionar a un trabajador por participar en el paro o adoptar represalias posteriores por ese motivo.
- Contratar personal externo o recurrir a empresas de trabajo temporal, contratas o subcontratas para sustituir a los huelguistas.
- Encomendar funciones extraordinarias al personal no huelguista, incluidos directivos y mandos, para sustituir a quienes secunden la huelga.
- Implantar medios tecnológicos u organizativos extraordinarios destinados a evitar los efectos del paro.
- Impedir injustificadamente el acceso al centro a quienes quieran trabajar.
- Fijar unilateralmente servicios mínimos cuya determinación corresponda a la autoridad competente.

Cómo preparar la jornada

Para organizar la actividad dentro de estos límites, conviene revisar con antelación las necesidades de la empresa y establecer criterios claros de actuación. En particular, se recomienda:

1. Comprobar si existe alguna resolución de servicios mínimos aplicable a la actividad de la empresa.
2. Identificar, cuando proceda, los servicios indispensables de seguridad y mantenimiento.
3. Preparar una comunicación objetiva y neutral para la plantilla sobre la organización de la jornada.
4. Establecer un procedimiento para registrar las incidencias relevantes que puedan producirse.
5. Someter a revisión jurídica cualquier medida extraordinaria que afecte al personal, los turnos, la producción o los medios técnicos.

¿NECESITAS UNA SUBVENCIÓN?



Entra en **www.fedeto.es**
y te informamos de todas

fedeto
Federación de Empresarios de la provincia de Toledo
CEOE Empresas españolas CEPYME PYMES Y AUTÓNOMOS SOMOS EMPRESARIOS

Seguros

En colaboración con la correduría toledana de seguros García Ochoa, se aplicarán descuentos a tres productos de Santalucia Seguros: Vida-riesgo, Hogar y Decesos.

AUTOMOCIÓN Y MOVILIDAD

Promociones de BMW y Mini, para pymes y autónomos asociados a Fedeto, con descuentos directos y ofertas en vehículos de movilidad eléctrica y combustión.

Club Deportivo

En el CLUB MONTEVERDE de Toledo puedes realizar eventos corporativos,encuentros empresariales y reputacionales. Condiciones preferenciales en el ámbito del deporte y ocio.

Espectáculos

Las empresas asociadas podrán disfrutar de tarifas especiales en la compra de entradas y celebración de eventos corporativos.

Digitalización

5% de descuento en proyectos tecnológicos y de transformación digital de su empresa. Nexora Solutions Servicios de consultoría, diseño y desarrollo de portales web, aplicaciones móviles (app), campañas de marketing y comunicación digital.

Ciberseguridad

SEGUROS CIBER PARA EMPRESA

Seguro de nueva generación que protege a las empresas frente a incidentes cibernéticos, internos o externos, ofreciendo además servicios preventivos y de respuesta inmediata.

Consultora Energética

Soluciones que mejoran la eficiencia energética y refuerzan su competitividad.

Telecomunicaciones para Pymes y Autónomos

Operador de la provincia de Toledo con el que pymes y autónomos pagan hasta un 50% menos que con su operador actual. Además, aplicará un descuento directo del 5% con un paquete integral en servicios de telefonía a las empresas asociadas a Fedeto.

Seguros Sanitarios

SegurCaixa Adeslas ofrece condiciones preferenciales en su portfolio de servicios sanitarios a las pymes y autónomos asociados a Fedeto, así como a los trabajadores de las empresas asociadas (incluidos cónyuges e hijos).

Seguridad

Condiciones económicas preferenciales en sus servicios de alta seguridad en sistemas de Alarma Anti-Intrusión, Protección contra incendios y Videovigilancia.

Gasolineras

Benefíciate de descuentos entre los 0,06 €/litro y 0.11 €/litro por respostar en las gasolineras Galp

Digitalización

Digitaliza tu empresa y mejora tus conexiones de conectividad. Accede al Bono Pyme, Conectividad, digitalización, Acelera Pyme.

Ahorro factura energética

Reduce tus costes energéticos con la consultora Arsem.

Seguros de crédito, caución y gestión de riesgos comerciales

Minimiza tus riesgos con Solunion. De la mano de MAPFRE y Allianz Trade, dos de las aseguradoras de mayor prestigio mundial. Benefícite de su catálogo de servicios para cubrir los riesgos de tu actividad emprendedora.

Ciberseguridad

Análisis online de vulnerabilidades de su empresa, exposición al riesgo de ataques informáticos, valoración de riesgos en instalaciones y dispositivos informáticos o smartphones.

Instalaciones Fotovoltáicas

Instalaciones fotovoltaicas con Afandecor. 6% de descuento por contrato. Proceso integral de trabajo: subvenciones, licencias, estudio energético.

Seguros Sanitarios

Rubricae es la plataforma de firma electrónica y certificación digital que te aporta fuerza legal en el ámbito profesional y personal. Firma de documentos, E-mail certificados y SMS certificados.

Seguros Sanitarios

Ofrecen a los socios de Fedeto una póliza de salud con coberturas y condiciones especiales e importantes ofertas de contratación. + info en Correduría de Seguros García-Ochoa Tel. 925 38 28 38 - info@segurostoledo.es

Ciberseguridad

SEGUROS CIBER D&O PARA DIRECTIVOS Y ADMINISTRADORES

La póliza de Responsabilidad Civil de Directivos y Administradores (D&O) protege el patrimonio personal de los administradores, gerentes y altos cargos frente a reclamaciones derivadas de decisiones de gestión, asegurando la estabilidad de la empresa y de quienes la dirigen.

Recuperación del Patrimonio

Esta asociación es el puente de unidad entre la sociedad civil y los 33 conventos de clausura femeninos pertenecientes a la Archidiócesis de Toledo. Ayudan en el mantenimiento del patrimonio histórico conventual.

Convenios

Planes de Igualdad

casma

Fedeto facilita a través de la consultora Casma la implantación de los Planes de Igualdad.
La Ley es obligatoria para las empresas con más de 50 trabajadores.

ITV

ATISAE ITV Illescas y Toledo

ATISAE ITV Illescas y Toledo, ofrece descuentos preferenciales a las pymes, autónomos, asociados a Fedeto. El convenio es extensible a los trabajadores de dichas empresas.

Seguros de Responsabilidad Civil Directivos y Consejeros

CHUBB INSURANCE

Oferta especial asociados en la contratación del seguro D&C que cubre la responsabilidad civil de directivos y consejeros. Dtos. del 15%

Destrucción de Documentos Confidenciales

DESDOCO

Destrucción de documentos confidenciales de acuerdo con la normativa establecida en la Ley de Protección de Datos de Carácter Personal. Dtos. de hasta el 7%

Gasolineras

SOLRED

Descuentos en combustibles en la red estaciones de servicio SOLRED.

Reduce tus costes fijos (energía, telefonía, alarmas...)

agentepiù

Agente Più es el «ahorro inteligente». Reducirá tus costes en luz, gas, telecomunicaciones y alarmas

Inspección de Vehículos

ITV TALAVERA

Convenio con ITV TALAVERA (VICENTE HESSE MONGE S.A.) empresa especializada en la Inspección Técnica de Vehículos, con instalaciones en Talavera de la Reina. Se aplicará al titular de la empresa y a los trabajadores y familiares de empresas asociadas a Fedeto.

Protección de Datos

ARCO DATOS

Implantación de los mecanismos necesarios para el cumplimiento de la Ley de Protección de Datos de carácter personal. Hasta el 50% de descuento.

Seguros Sanitarios

Sanitas

Seguros sanitarios privados.
10% Dto para pymes asociadas a Fedeto.

Convenios Viveros de Empresas

vivero Cámara Toledo

Espacio físcio y virtual con lo que necesitas para tu negocio. Más información en www.viveroscamaratoledo.es

Seguros Sanitarios

ALMAS INDUSTRIES
B+SAFE

Soluciones en Salud y Seguridad para empresas en materia de Cardioprotección. Instalación de equipos, mantenimiento, planificación y seguimiento de formación específica en cardioprotección

Seguros

GARCÍAOCHOA correduría de seguros

Condiciones preferenciales en todo el catálogo de seguros de la correduría García Ochoa. Salud, vida, hogar, vehículos…

Consultora Energética

Apiener
Energía por naturaleza

Consultoría energética, consumos, eficiencia, análisis de facturación, análisis y medición del factor de potencia para energía reactiva...

Convenio Escolar

International School San Patricio Toledo

Consulta las condiciones preferenciales para el acceso a San Patricio International School. Para empresas asociadas y trabajadores de las mismas.

Prevención de Riesgos Laborales

Grupo MPE

Servicios ajenos en materia de Prevención de Riesgos Laborales.

Seguros Sanitarios

asisa

Asisa pone a disposición de Pymes y Autónomos una infraestructura dotada con la tecnología de vanguardia, una amplia red de hospitales y consultas, y el compromiso de atención en todas sus especialidades médicas. Cobertura disponible en lo viajes empresariales fuera de España.

Exportación

ÔFTEX INTERNATIONAL SALES

Aplicación de la consultora Oftex, que realiza una selección de países a los que vender, utilizando algoritmos, Inteligencia Artificial y varios modelos económicos. Diagnóstico de internacionalización en estructura de su empresa, producto, marketing, competencia, procesos, tecnología, barreras de entrada y networking

Solidaridad

Cáritas Diocesana de Toledo — EMPRESAS con

El objetivo de dicha colaboración es la ayuda a personas en riesgo de exclusión social. Pymes y autónomos reciben el certificado fiscal para su desgravación.

SI ESTÁ INTERESADO EN ALGUNO DE NUESTROS CONVENIOS PUEDE CONTACTAR CON NOSOTROS PARA AMPLIAR INFORMACIÓN Y GESTIONAR SU ADHESIÓN. PARA MAYOR INFORMACIÓN: www.fedeto.es / Toledo: comercial@fedeto.es



Oferta especial para asociados a FEDETO

Desde: **25**€/mes*

Multifuncional A4 B/N

* Cuota mensual del equipo ECOSYS MA5500ifx en sistema de renting a 60 meses, sujeto a aprobación por la entidad financiera. IVA no incluido. Oferta válida hasta el 31/12/2026.

Crea la mejor versión de tu negocio con Ofimática Ballesteros y Kyocera.

Alta productividad
Con hasta 55 impresiones por minuto, este equipo es perfecto para los espacios de trabajo que necesitan velocidad.

Seguridad premiada
Con la seguridad K-Level de Kyocera, los datos confidenciales permanecerán a salvo.

Calidad probada
Con una resolución de hasta 1200×1200 ppp, este equipo destaca por su alta calidad de impresión.

Fácil de usar
Una interfaz atractiva e intuitiva simplifica la realización de tus tareas sin pérdidas de tiempo.

Impresión a doble cara, escáner a color, copia y fax
Escáner dual a doble cara de una sola pasada.

Máxima eficiencia
Añade impresiones, copias y escaneos de alta calidad a tus flujos de trabajo mientras consumes menos energía.

Flujos de trabajo ágiles
Las capacidades de impresión móvil permiten a los profesionales llevar consigo su productividad.

Diseño compacto
Ideal para pequeños grupos de trabajo con un espacio limitado.

KYOCERA

OFIMÁTICA BALLESTEROS
ORDENADORES · MOBILIARIO DE OFICINA
COPIADORAS DIGITALES · EQUIPOS MULTIFUNCIONALES
www.ofimaticaballesteros.es

C/ Desempedrada Nº 9 bajo A
45003 Toledo
Tlf.: 925 67 27 42
ballesteros@ofimaticaballesteros.es
www.ofimaticaballesteros.es

Que te llamen *por tu nombre.* No por tu turno.



#01



VEN A SENTIRTE CLIENTE ☺

EUROCAJA RURAL

La banca que tú quieres