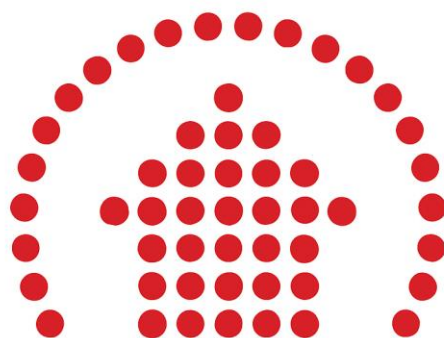


CAF

TRANSFORMA

360

**Programa de Transformación Profesional
para Administradores de Fincas**



**ADMINISTRADOR
DE FINCAS
360**

Índice General

- 1) Carta de Presentación Institucional
- 2) El Punto de Inflexión de la Profesión
- 3) El Modelo Administrador de Fincas 360
- 4) Objetivos del Programa
- 5) Estructura del Programa
- 6) Horizonte Zero: Digitalización Estratégica, Modelo de Negocio y Gestión de Cartera
- 7) Metodología
- 8) Claustro y Coordinación Académica
- 9) Organización, Calendario y Certificación
- 10) Reflexión Final e Invitación a la Participación
- 11) Resultados Esperados



1. Carta de Presentación Institucional

D. Pablo Abascal, Presidente del Consejo General de Colegios de Administradores de Fincas de España (CGCAFE)

La profesión del Administrador de Fincas atraviesa uno de los momentos más determinantes de su historia reciente. El mercado inmobiliario evoluciona con rapidez, la normativa se vuelve cada vez más exigente, la transición energética transforma el parque edificatorio y los modelos de convivencia en las comunidades cambian de forma sustancial. A ello se suma la digitalización acelerada de los procesos y la aparición de nuevos operadores en el sector.

Este contexto exige una reflexión profunda y, sobre todo, una respuesta estructurada.

Durante décadas, la Administración de Fincas ha sido un pilar esencial en la gestión de las comunidades de propietarios. La experiencia acumulada, la confianza construida con los ciudadanos y la responsabilidad asumida en la gestión del patrimonio colectivo constituyen fortalezas indiscutibles. Sin embargo, el entorno actual demanda una evolución del modelo profesional que permita afrontar con solvencia los retos empresariales, sociales y habitacionales que ya forman parte de nuestra realidad.

El Administrador de Fincas del presente y del futuro debe integrar una visión más amplia: empresarial, estratégica y técnica. La sostenibilidad económica del despacho, la planificación del mantenimiento del edificio, la gestión energética, el cumplimiento normativo, la mediación en contextos de convivencia diversa y la incorporación ordenada de herramientas digitales son hoy dimensiones inseparables del ejercicio profesional.

No se trata únicamente de adaptarse, sino de anticiparse.

Desde el Consejo General de Colegios de Administradores de Fincas de España consideramos que el fortalecimiento del sector pasa por impulsar procesos de transformación estructurados, que permitan a los profesionales revisar su modelo de negocio, reforzar su organización interna y consolidar su posicionamiento como gestores integrales del patrimonio inmobiliario residencial.

La sociedad actual demanda transparencia, profesionalidad y capacidad de respuesta ante escenarios cada vez más complejos. La rehabilitación energética del parque edificatorio, el envejecimiento de la población, la diversidad en los modelos de habitabilidad y la creciente sensibilidad social en torno a la sostenibilidad configuran un nuevo marco de actuación para nuestra profesión.

En este escenario, la colegiación representa una garantía de rigor, formación continua y compromiso ético. Pero la garantía institucional debe ir acompañada de una evolución permanente del ejercicio profesional.

Por ello, iniciativas orientadas a la transformación empresarial y organizativa del Administrador de Fincas no solo resultan oportunas, sino necesarias. Son una inversión en la sostenibilidad del sector, en la protección de las comunidades y en el fortalecimiento de la figura profesional ante los desafíos presentes y futuros.

Nuestro compromiso, como institución representativa, es acompañar este proceso con visión estratégica, impulso formativo y vocación de servicio. La transformación no es una ruptura con el pasado; es una evolución coherente que refuerza nuestras fortalezas y nos prepara para afrontar con solvencia los retos que la sociedad nos plantea.

El futuro del sector dependerá de nuestra capacidad para combinar tradición profesional y adaptación estratégica. Estoy convencido de que, con método, cooperación y compromiso, la Administración de Fincas seguirá siendo una pieza clave en la estabilidad y la calidad de vida de nuestras comunidades.

2. El Punto de Inflexión de la Profesión

La Administración de Fincas se encuentra en una etapa de cambio profundo. Durante décadas, el núcleo de la actividad profesional ha estado vinculado a la gestión contable, la organización de juntas, la coordinación de mantenimientos y la resolución de incidencias. Este modelo ha permitido consolidar una función esencial dentro del ámbito de la propiedad horizontal.

Sin embargo, el contexto actual ha modificado sustancialmente las exigencias del entorno.

2.1 Un entorno más complejo

Los edificios residenciales han incrementado su complejidad técnica: instalaciones térmicas centralizadas, sistemas de eficiencia energética, energías renovables, obligaciones de inspección periódica, planes de mantenimiento estructurado y nuevas exigencias normativas europeas vinculadas a sostenibilidad y descarbonización.

Al mismo tiempo, la sociedad demanda mayor transparencia, trazabilidad, digitalización y capacidad de respuesta inmediata. Las comunidades de propietarios exigen información estructurada, criterios técnicos fundamentados y acompañamiento en decisiones estratégicas que afectan al valor patrimonial del inmueble.

La legislación evoluciona, las obligaciones aumentan y los riesgos asociados a la gestión técnica y jurídica se intensifican.

2.2 Nuevos modelos de competencia

El mercado también se transforma. Surgen plataformas digitales, operadores de gran escala y modelos empresariales altamente automatizados que compiten en precio y estructura. Estas organizaciones operan con economías de escala, procesos digitalizados y fuerte inversión tecnológica.

Este escenario introduce una presión competitiva creciente sobre el despacho tradicional, especialmente en términos de márgenes y eficiencia operativa.

2.3 El riesgo del estancamiento

El modelo centrado exclusivamente en la gestión operativa diaria presenta limitaciones:

- Alta carga de trabajo administrativo.
- Escasa diferenciación en el mercado.
- Dependencia de honorarios ajustados.
- Dificultad para incorporar nuevas líneas de negocio.
- Desgaste profesional y falta de visión estratégica a medio y largo plazo.

Mantener una estructura sin evolución puede derivar en pérdida progresiva de competitividad.

2.4 La oportunidad estratégica

Paralelamente, el momento actual abre una oportunidad significativa.

El Administrador de Fincas posee una posición privilegiada:

- Conoce el edificio en profundidad.
- Dispone de la confianza de la comunidad.
- Es el interlocutor natural en procesos de rehabilitación, mejora energética y conservación del patrimonio.

Esta posición permite evolucionar hacia un modelo profesional ampliado, en el que el despacho actúe como gestor integral del activo inmobiliario comunitario, aportando valor añadido más allá de la gestión administrativa convencional.

El punto de inflexión no consiste únicamente en adaptarse a nuevas herramientas, sino en redefinir el alcance del rol profesional. La transición implica incorporar visión empresarial, estructurar procesos, analizar rentabilidad, digitalizar la gestión técnica y desarrollar servicios vinculados a la conservación y revalorización del inmueble.

2.5 Una decisión estratégica

La transformación del sector no es una previsión futura; es un proceso ya iniciado. La cuestión no es si el cambio llegará, sino cómo se abordará.

Este programa parte del reconocimiento de esta realidad y propone un marco estructurado para gestionar la transición con método, orden y orientación a resultados.

El punto de inflexión representa, simultáneamente, un desafío y una oportunidad. La diferencia radica en la capacidad de anticipación y en la decisión de evolucionar hacia un modelo profesional más sólido, competitivo y sostenible.

3. El Modelo Administrador de Fincas 360

El Modelo Administrador de Fincas 360 representa una evolución estructurada del ejercicio profesional. No se trata de ampliar tareas de forma indiscriminada, sino de redefinir el alcance del rol para adaptarlo al contexto actual del sector inmobiliario y a las nuevas exigencias de las comunidades de propietarios.

El concepto 360 implica una visión integral del edificio y de la comunidad, donde el despacho actúa como gestor coordinador del conjunto de dimensiones que afectan al activo inmobiliario: técnica, económica, jurídica, energética, organizativa y estratégica.

3.1 De gestor operativo a gestor patrimonial

El modelo tradicional se ha centrado principalmente en la gestión administrativa y contable del día a día. El Modelo 360 amplía esta perspectiva hacia una gestión orientada a la conservación, optimización y revalorización del inmueble.

Este enfoque incorpora:

- Planificación estructurada del mantenimiento.
- Supervisión del cumplimiento normativo.
- Gestión energética y análisis de consumos.
- Acompañamiento en procesos de rehabilitación.
- Evaluación del impacto económico de decisiones técnicas.
- Análisis de rentabilidad del edificio como activo colectivo.

El Administrador deja de actuar únicamente como ejecutor de acuerdos para posicionarse como asesor estratégico del patrimonio comunitario.

3.2 Diferencias frente al modelo tradicional

Modelo Tradicional	Modelo 360
Gestión reactiva	Gestión planificada y preventiva
Enfoque administrativo	Enfoque patrimonial integral
Honorarios vinculados a tareas básicas	Honorarios vinculados a valor añadido
Digitalización limitada	Infraestructura digital estructurada
Intervención puntual	Acompañamiento continuo y estratégico

La diferencia no radica únicamente en la incorporación de tecnología, sino en la adopción de un marco organizativo y empresarial que permita estructurar servicios con mayor impacto y rentabilidad.

3.3 Impacto en la rentabilidad del despacho

El Modelo 360 permite:

- Identificar nuevas líneas de servicio vinculadas a la gestión técnica y energética.
- Reestructurar la cartera de servicios en función del valor aportado.
- Optimizar el coste/hora del despacho mediante digitalización y mejora de procesos.
- Reducir tareas operativas repetitivas.
- Generar ingresos complementarios asociados a proyectos de transformación del edificio.

La rentabilidad deja de depender exclusivamente del número de comunidades gestionadas y pasa a estar vinculada a la calidad y profundidad de los servicios prestados.

3.4 Posicionamiento diferencial

El Administrador de Fincas 360 se posiciona como:

- Profesional estratégico de referencia ante la comunidad.
- Coordinador técnico del ciclo de vida del edificio.
- Interlocutor cualificado en procesos de rehabilitación y eficiencia energética.
- Gestor que aporta transparencia, trazabilidad y planificación.

Este posicionamiento refuerza la percepción de profesionalidad y dificulta la sustitución por modelos de gestión automatizados o de bajo coste.

3.5 Un modelo estructurado y aplicable

El Modelo 360 no es un concepto teórico. Requiere:

- Diagnóstico inicial del despacho.
- Redefinición de cartera de servicios.
- Organización interna adaptada a nuevos roles.
- Infraestructura digital adecuada.
- Formación en competencias empresariales y técnicas.

El programa formativo se articula precisamente como la hoja de ruta para implementar este modelo de forma progresiva y ordenada.

El Administrador de Fincas 360 no abandona su función tradicional; la integra dentro de un marco más amplio que fortalece su posición profesional y su sostenibilidad futura.

4. Objetivos del Programa

El Programa de Transformación Profesional – Administrador de Fincas 360 tiene como finalidad acompañar al colegiado en un proceso estructurado de evolución profesional, orientado a reforzar la sostenibilidad, competitividad y rentabilidad de su despacho.

Los objetivos del programa se articulan en cinco ejes estratégicos.

4.1 Transformación del modelo mental

El primer objetivo es facilitar una transición conceptual: pasar de un enfoque centrado exclusivamente en la gestión operativa a una visión empresarial y estratégica del despacho.

Esto implica:

- Incorporar criterios de planificación a medio y largo plazo.
- Analizar el entorno competitivo y las oportunidades del sector.
- Asumir un rol activo en la definición del posicionamiento profesional.
- Integrar la innovación como parte estructural del modelo de gestión.

La transformación comienza por la toma de conciencia del contexto y del potencial real de la profesión.

4.2 Transformación del modelo de negocio

El programa persigue que cada participante pueda evaluar y optimizar la estructura económica de su despacho.

Entre los objetivos específicos se encuentran:

- Determinar el coste real por hora de trabajo.
- Identificar márgenes por tipología de servicio.
- Analizar la rentabilidad de la cartera de comunidades.
- Revisar la política de honorarios en función del valor aportado.
- Diseñar nuevas líneas de ingresos vinculadas a la gestión técnica y patrimonial.

El propósito es dotar al profesional de herramientas concretas para mejorar su estructura financiera y tomar decisiones basadas en datos objetivos.

4.3 Transformación organizativa

El programa también aborda la organización interna del despacho, entendida como elemento clave para la eficiencia y el crecimiento.

Los objetivos en este ámbito incluyen:

- Analizar la estructura actual de roles y responsabilidades.
- Optimizar procesos internos y flujos de trabajo.
- Incorporar herramientas de gestión y control.
- Dimensionar el despacho en función de los nuevos retos profesionales.
- Reducir carga operativa innecesaria mediante sistematización y digitalización.

Una organización estructurada permite liberar tiempo estratégico y reducir el desgaste profesional.

4.4 Transformación digital y técnica

La digitalización ya no es un elemento accesorio, sino una condición necesaria para la competitividad.

El programa tiene como objetivo:

- Integrar herramientas digitales que mejoren la trazabilidad y el control.
- Incorporar sistemas de gestión técnica del edificio.
- Comprender el marco normativo energético y su impacto en las comunidades.
- Utilizar tecnologías que permitan generar información estructurada y valor añadido.

La digitalización no se plantea como un fin en sí mismo, sino como un habilitador de eficiencia, transparencia y nuevos servicios.

4.5 Mejora real de la rentabilidad y del posicionamiento

El objetivo final del programa es generar impacto tangible en el despacho.

Se busca que el participante pueda:

- Incrementar su competitividad en el mercado.
- Diferenciar su propuesta frente a modelos de bajo coste.
- Consolidar relaciones de confianza con las comunidades.
- Aumentar el valor percibido de su servicio profesional.
- Preparar el despacho para su crecimiento o relevo generacional.

El programa está orientado a resultados aplicables, no a una formación teórica desconectada de la realidad operativa.

En conjunto, estos objetivos configuran una hoja de ruta para la evolución profesional del Administrador de Fincas, permitiéndole afrontar los cambios del sector con método, orden y visión estratégica.

5. Estructura del Programa

El Programa de Transformación Profesional – Administrador de Fincas 360 se articula en módulos secuenciales que permiten abordar la evolución del despacho desde una perspectiva integral: estratégica, económica, organizativa, técnica y relacional.

Cada módulo combina análisis conceptual, herramientas prácticas y aplicación directa al despacho del participante. El enfoque es progresivo: diagnóstico, redefinición, estructuración e implementación.

Módulo 0. Transición profesional y diagnóstico inicial

Este módulo introduce el contexto actual del sector y permite al participante realizar un diagnóstico estructurado de su situación profesional.

Enfoque:

- Identificación del modelo actual de despacho.
- Análisis de fortalezas y áreas de mejora.
- Evaluación del grado de digitalización y madurez organizativa.
- Definición de objetivos individuales dentro del programa.

El propósito es establecer un punto de partida realista que sirva como referencia para medir la evolución durante el itinerario formativo.

Módulo 1. Reformulación del rol y propuesta de valor

Se analiza la evolución del rol profesional y se trabaja en la redefinición del posicionamiento del despacho.

Enfoque:

- Diferenciación entre tareas convencionales y nuevas funciones estratégicas.
- Análisis de servicios actuales y su coherencia con los honorarios.
- Diseño de una propuesta de valor ampliada.
- Concepto de gestor del patrimonio comunitario.

El objetivo es clarificar el alcance del nuevo rol profesional y estructurar una oferta de servicios alineada con dicho posicionamiento.

Módulo 2. Rentabilidad y modelo de negocio

Este módulo aborda la dimensión económica del despacho desde una perspectiva empresarial.

Enfoque:

- Cálculo del coste real por hora.

- Análisis de ingresos y gastos por tipología de servicio.
- Identificación de márgenes y umbral de rentabilidad.
- Revisión de política de honorarios.
- Planificación estratégica de la cartera de comunidades.

Se trabaja con datos reales del despacho para facilitar decisiones fundamentadas orientadas a mejorar la sostenibilidad económica.

Módulo 3. Organización e ingeniería de procesos

Se analiza la estructura interna del despacho y su adecuación a los nuevos retos profesionales.

Enfoque:

- Diagnóstico organizativo.
- Rediseño de roles y responsabilidades.
- Sistematización de procesos clave.
- Incorporación de herramientas de gestión y control.
- Dimensionamiento del despacho para nuevos servicios.

El objetivo es mejorar la eficiencia operativa y liberar tiempo estratégico mediante una organización estructurada.

Módulo 4. Digitalización, herramientas e inteligencia artificial

Se analiza la incorporación estructurada de tecnología como palanca de eficiencia y competitividad.

Enfoque:

- Evaluación del nivel de digitalización del despacho.
- Integración de herramientas de gestión técnica y documental.
- Automatización de procesos repetitivos.
- Introducción a aplicaciones de inteligencia artificial aplicadas al sector.

La digitalización se aborda desde una perspectiva estratégica, no únicamente operativa.

Módulo 5. Comunicación, marketing y posicionamiento

Se aborda la dimensión externa del despacho y su proyección en el mercado.

Enfoque:

- Definición de propuesta de valor diferencial.
- Estrategias de comunicación con comunidades.

- Posicionamiento frente a nuevos competidores.
- Gestión de reputación y marca profesional.
- Elaboración de ofertas de servicios estructuradas.

Se trabaja en la coherencia entre modelo de negocio, discurso profesional e imagen proyectada.

Módulo 6. Competencias jurídicas avanzadas y responsabilidades

Se profundiza en aspectos normativos y jurídicos que impactan directamente en la gestión profesional.

Enfoque:

- Actualización normativa en propiedad horizontal y arrendamientos.
- Responsabilidades y riesgos profesionales.
- Gestión contractual con comunidades y proveedores.
- Seguridad jurídica en procesos de rehabilitación y eficiencia energética.

El objetivo es reforzar la solvencia técnica y reducir la exposición a riesgos legales.

Módulo 7. Gestión de reuniones y gestión emocional

Este módulo aborda la dimensión relacional y la conducción de juntas y procesos comunitarios complejos.

Enfoque:

- Preparación estratégica de convocatorias.
- Técnicas de conducción de reuniones.
- Gestión de conflictos y dinámicas grupales.
- Impacto emocional y herramientas de regulación.
- Redacción estructurada de actas.

Se dota al profesional de herramientas prácticas para mejorar la eficacia en la gestión comunitaria.

Módulo 8. Transformación técnica del edificio. Revalorización patrimonial.

Se profundiza en la dimensión técnica del edificio y su impacto en la revalorización del activo.

Enfoque:

- Planificación estructurada del mantenimiento.
- Cumplimiento normativo técnico (ITE, RITE, OCA, etc.).
- Gestión energética y análisis de consumos.

- Identificación de oportunidades de mejora y rehabilitación.
- Coordinación técnica de proyectos de transformación.

El objetivo es reforzar el posicionamiento del administrador como gestor integral del patrimonio inmobiliario.

Módulo 9. Liderazgo y visión estratégica

El módulo final integra los contenidos trabajados y orienta al participante hacia la consolidación de su plan de transición profesional.

Enfoque:

- Liderazgo transformacional.
- Gestión del cambio organizativo.
- Plan estratégico individual del despacho.
- Hoja de ruta hacia el Modelo 360.

Este módulo culmina con la elaboración del proyecto final, donde se integran las decisiones estratégicas adoptadas durante el programa.

En conjunto, los módulos configuran un itinerario coherente y aplicado que permite al Administrador de Fincas evolucionar desde un modelo operativo tradicional hacia una estructura empresarial sólida, competitiva y alineada con las exigencias actuales del sector.

Módulo 6. Horizonte Zero. Digitalización estratégica, modelo de negocio y gestión de cartera

La digitalización del despacho no debe entenderse como la simple incorporación de herramientas tecnológicas, sino como un proceso estructurado que impacta directamente en el modelo de negocio, la organización interna y la gestión de la cartera de comunidades.

Este módulo aborda la digitalización desde una perspectiva empresarial: cómo ordenar la información, cómo estructurar los procesos y cómo utilizar los datos para tomar decisiones estratégicas.

6.1 Digitalización ordenada del despacho

El primer objetivo es analizar el grado actual de digitalización y detectar posibles ineficiencias.

Enfoque:

- Evaluación del flujo documental y administrativo.
- Identificación de duplicidades y tareas repetitivas.
- Sistematización de procesos internos.
- Definición de una arquitectura digital coherente.
- Integración progresiva de herramientas sin generar disrupción organizativa.

La digitalización ordenada permite reducir carga operativa, mejorar la trazabilidad y liberar tiempo para tareas de mayor valor estratégico.

6.2 Reflexión sobre el modelo de negocio a través de los datos

La incorporación de herramientas digitales facilita la obtención de información estructurada sobre la actividad del despacho.

En este contexto, la plataforma Horizonte Zero ofrece funcionalidades que permiten al profesional:

- Analizar el volumen y tipología de servicios prestados.
- Identificar cargas de trabajo por comunidad.
- Evaluar el grado de cumplimiento técnico de cada edificio.
- Detectar oportunidades de mejora o ampliación de servicios.
- Obtener indicadores vinculados a mantenimiento, energía y gestión técnica.

Estos datos permiten reflexionar de manera objetiva sobre el modelo de negocio actual y valorar posibles ajustes en la cartera de servicios o en la política de honorarios.

6.3 Gestión estratégica de la cartera de comunidades

El módulo también profundiza en la gestión estructurada de la cartera, entendida como activo principal del despacho.

Se trabaja en:

- Segmentación de comunidades según complejidad técnica y carga de trabajo.
- Evaluación de rentabilidad por tipología de cliente.
- Identificación de comunidades con potencial de desarrollo técnico o energético.
- Planificación de servicios adicionales vinculados a mantenimiento y rehabilitación.

La plataforma Horizonte Zero facilita esta visión global mediante cuadros de mando técnicos y energéticos, registro documental estructurado y seguimiento de actuaciones, lo que permite disponer de una radiografía precisa de cada edificio.

6.4 Digitalización y visión empresarial

Uno de los ejes centrales de este módulo es comprender que la digitalización no es un fin, sino un instrumento para consolidar una visión empresarial del despacho.

Una estructura digital bien organizada permite:

- Mejorar la transparencia ante las comunidades.
- Disponer de información en tiempo real para la toma de decisiones.
- Anticipar necesidades de inversión o cumplimiento normativo.
- Reducir riesgos asociados a la gestión técnica.
- Facilitar la externalización ordenada de determinadas tareas.

La visión empresarial se apoya en datos objetivos, planificación y control. La digitalización ordenada constituye la base sobre la cual se construye esta nueva etapa profesional.

6.5 Integración progresiva y aplicable

El módulo no plantea una transformación abrupta, sino un proceso progresivo y aplicable a la realidad de cada despacho.

Se establecen criterios para:

- Priorizar áreas de digitalización.
- Evaluar el retorno de la inversión tecnológica.
- Integrar herramientas en función de la dimensión del despacho.
- Evitar sobrecarga operativa durante la transición.

La finalidad es dotar al profesional de un marco claro para ordenar su negocio, mejorar la gestión de su cartera y reforzar su posicionamiento competitivo mediante una digitalización coherente y alineada con su estrategia empresarial.

Este módulo consolida la transición hacia un modelo profesional estructurado, donde la tecnología se convierte en un soporte estratégico para la toma de decisiones y la mejora sostenida del despacho.

7. Metodología

El Programa de Transformación Profesional – Administrador de Fincas 360 se desarrolla bajo una metodología orientada a la aplicación práctica y a la generación de impacto real en el despacho del participante.

El enfoque metodológico combina rigor técnico, reflexión estratégica y trabajo colaborativo, garantizando que cada contenido trabajado pueda trasladarse de forma directa a la organización profesional.

7.1 Learning by Doing

La formación se estructura bajo el principio de *Learning by Doing*. Cada módulo integra herramientas, análisis y ejercicios aplicados que permiten al participante trabajar sobre su propia realidad profesional.

No se trata de adquirir conocimientos teóricos aislados, sino de aplicarlos de manera inmediata a:

- La estructura organizativa del despacho.
- La cartera de comunidades gestionadas.
- El modelo de servicios y honorarios.
- La estrategia de posicionamiento profesional.

Este enfoque facilita la interiorización de conceptos y la implementación progresiva de mejoras concretas.

7.2 Trabajo en grupos

El programa fomenta la cooperación entre profesionales a través de dinámicas de trabajo en grupo.

El intercambio de experiencias permite:

- Contrastar modelos organizativos.
- Compartir soluciones prácticas.
- Identificar buenas prácticas sectoriales.
- Generar sinergias profesionales.

El entorno colaborativo refuerza la construcción de una visión compartida sobre la evolución de la profesión y facilita el aprendizaje desde la experiencia real de otros despachos.

7.3 Diagnóstico real del despacho

Uno de los ejes metodológicos es la realización de un diagnóstico estructurado del despacho.

Cada participante trabaja con datos reales de su organización para:

- Analizar rentabilidad y estructura de costes.

- Evaluar procesos internos.
- Valorar grado de digitalización.
- Identificar oportunidades de mejora.

Este diagnóstico constituye la base sobre la cual se construye el plan de transición hacia el Modelo 360.

7.4 Proyecto aplicado a su cartera

El programa culmina con el desarrollo de un proyecto estratégico aplicado directamente a la cartera de comunidades del participante.

El proyecto integra:

- Redefinición del modelo de servicios.
- Plan de mejora de rentabilidad.
- Estrategia de digitalización.
- Identificación de nuevas oportunidades técnicas o energéticas.

La finalidad es que el proceso formativo genere un resultado tangible y operativo, más allá del ámbito académico.

7.5 Mentorización

El programa incorpora un sistema de mentorización y acompañamiento orientado a facilitar la implementación práctica de los contenidos.

El acompañamiento permite:

- Resolver dudas específicas del despacho.
- Contrastar decisiones estratégicas.
- Ajustar el plan de transición.
- Facilitar la toma de decisiones en contextos complejos.

La mentorización refuerza la transferencia real del aprendizaje a la organización profesional.

7.6 Outdoor Retreat

El itinerario incluye jornadas presenciales en formato Outdoor Retreat, concebidas como espacios de reflexión estratégica fuera del entorno habitual de trabajo.

Estos encuentros permiten:

- Profundizar en la visión a medio y largo plazo.
- Favorecer el diálogo profesional en un entorno distendido.

- Consolidar el plan estratégico individual.
- Fortalecer la cohesión del grupo participante.

El objetivo es facilitar una mirada amplia y estructurada sobre la evolución del despacho, alejándose temporalmente de la presión operativa diaria.

7.7 Formato de impartición

La formación se desarrolla combinando diferentes modalidades que garantizan flexibilidad y profundidad:

- Reuniones presenciales estructuradas.
- Jornadas virtuales programadas.
- Sesiones de reflexión activa.
- Dinámicas colaborativas y participativas.
- Espacio específico de e-learning para contenidos, materiales y seguimiento.

El formato es colaborativo y participativo, fomentando la implicación directa del profesional en su propio proceso de transformación.

La metodología del programa está diseñada para generar un proceso progresivo, estructurado y aplicable. La combinación de trabajo práctico, reflexión estratégica, acompañamiento y entorno colaborativo garantiza que la formación trascienda el ámbito conceptual y se traduzca en una evolución real del despacho profesional.

8. Claustro y Coordinación Académica

El Programa de Transformación Profesional – Administrador de Fincas 360 cuenta con un equipo docente compuesto por profesionales en activo, con experiencia acreditada en las áreas clave que afectan a la evolución del despacho: estrategia empresarial, gestión económica, organización de procesos, comunicación, ámbito jurídico y transformación digital.

El enfoque del claustro combina conocimiento técnico, experiencia práctica y capacidad de acompañamiento, garantizando que cada módulo esté alineado con la realidad operativa del Administrador de Fincas.

La coordinación académica asegura la coherencia global del programa y la integración transversal de los contenidos.

Coordinadores Académicos: PABLO ABASCAL, GABRIEL VALIN y LUIS M^a SÁNCHEZ

La coordinación académica garantiza la coherencia metodológica del programa en su conjunto, asegurando que cada bloque formativo responda a una estructura clara y alineada con los objetivos definidos. Asimismo, vela por la integración transversal de los distintos módulos, evitando enfoques aislados y favoreciendo una visión global del proceso de transformación. Este liderazgo facilita el acompañamiento estratégico del grupo a lo largo del itinerario y asegura que los contenidos desarrollados mantengan una plena alineación con los principios y metas del Modelo 360.

GABRIEL VALÍN – Estrategia y Modelo de Negocio

Gabriel Valín interviene en el programa como especialista en estrategia y modelo de negocio, aportando una visión estructurada sobre la evolución del despacho profesional. Su ámbito de actuación se centra en la reformulación del rol del Administrador de Fincas desde una perspectiva empresarial, en el diseño de una propuesta de valor clara y diferenciada, y en la estructuración de un modelo de negocio coherente con los nuevos retos del sector. Su enfoque permite al profesional analizar con criterio su posicionamiento actual y definir una hoja de ruta orientada a la sostenibilidad y rentabilidad del despacho.

LUIS M^a SÁNCHEZ – Gestión Económica y Rentabilidad

Luis M^a Sánchez participa en el programa como especialista en gestión económica y rentabilidad, aportando una visión analítica y aplicada al ámbito de las pequeñas y medianas organizaciones. Con experiencia en análisis financiero, control de costes y planificación económica, su intervención se orienta a dotar al Administrador de Fincas de herramientas concretas para comprender y optimizar la estructura económica de su despacho.

Su ámbito de actuación incluye el cálculo riguroso del coste por hora, la determinación del umbral de rentabilidad y la identificación de indicadores clave que permitan tomar decisiones fundamentadas. Asimismo, trabaja la innovación y el desarrollo de negocio desde una perspectiva económica, ayudando a evaluar la viabilidad y sostenibilidad de nuevas líneas de servicio. El enfoque se completa con la optimización de ingresos y de la estructura de gastos, así como con la evaluación

económica de propuestas de ampliación de cartera o incorporación de servicios complementarios, siempre con el objetivo de consolidar un modelo profesional equilibrado y rentable.

IKER FERNÁNDEZ – Organización e Ingeniería de Procesos

Iker Fernández participa en el programa como especialista en organización e ingeniería de procesos, aportando una visión estructurada orientada a la mejora de la eficiencia operativa del despacho. Con experiencia en la implantación de modelos de gestión y en la optimización de estructuras organizativas, su intervención se centra en analizar cómo funciona realmente la organización interna y cómo puede evolucionar hacia un modelo más ordenado y productivo.

Su ámbito de actuación incluye la realización de un diagnóstico organizativo del despacho, identificando áreas de mejora y posibles ineficiencias. Asimismo, trabaja el rediseño de roles y responsabilidades para adaptar la estructura interna a los nuevos retos profesionales, promoviendo una distribución clara de funciones. La sistematización de procesos internos y la integración coherente de herramientas de gestión completan su enfoque, permitiendo consolidar una organización más eficiente, coordinada y preparada para afrontar una actividad cada vez más compleja.

JESSICA RODRÍGUEZ – Comunicación, Marketing y Posicionamiento

Jessica Rodríguez participa en el programa como especialista en comunicación, marketing y posicionamiento profesional, aportando una perspectiva estratégica orientada a reforzar la imagen y la propuesta de valor del despacho. Con experiencia en comunicación estratégica y desarrollo de marca profesional, su intervención se centra en ayudar al Administrador de Fincas a proyectar con claridad y coherencia el valor real de sus servicios.

Su ámbito de actuación incluye la construcción de una propuesta de valor diferencial, alineada con el Modelo 360 y con las nuevas exigencias del mercado. Asimismo, trabaja el diseño de estrategias de comunicación eficaces con las comunidades de propietarios, favoreciendo la transparencia y la confianza. La elaboración de ofertas de servicios estructuradas y la gestión de la reputación profesional completan su enfoque, permitiendo consolidar un posicionamiento sólido y competitivo en un entorno cada vez más exigente.

FERNANDO NOVAL – Competencias Jurídicas y Normativa

Fernando Noval participa en el programa como especialista en competencias jurídicas y normativa, aportando una visión rigurosa y aplicada al ejercicio profesional del Administrador de Fincas. Jurista con experiencia en propiedad horizontal, arrendamientos y responsabilidad profesional, su intervención se orienta a reforzar la seguridad jurídica del despacho en un entorno normativo cada vez más complejo.

Su ámbito de actuación incluye la actualización normativa en aquellas materias que afectan directamente a la gestión de comunidades, así como la identificación y gestión de riesgos jurídicos derivados de la actividad profesional. Asimismo, trabaja la seguridad contractual en la relación con comunidades y proveedores, y el marco legal aplicable a procesos de rehabilitación y eficiencia

energética. Su enfoque práctico permite al profesional actuar con mayor solvencia, reducir incertidumbres y fortalecer la protección jurídica de su actividad.

MARCOS SOTO – Digitalización, herramientas e inteligencia artificial

Marcos Soto participa en el programa como especialista en digitalización, herramientas tecnológicas e inteligencia artificial aplicada al despacho profesional. Su enfoque aborda la transformación digital como un proceso estratégico que impacta directamente en la organización, la eficiencia y el modelo de negocio del Administrador de Fincas.

Su intervención se centra en evaluar el grado de madurez digital del despacho, integrar herramientas de gestión técnica y documental, automatizar procesos repetitivos y aprovechar soluciones basadas en inteligencia artificial para mejorar la toma de decisiones. El objetivo es implantar una digitalización ordenada, coherente y alineada con el Modelo 360, reforzando la competitividad y sostenibilidad del despacho sin perder el criterio profesional.

YOLANDA MUÑOZ – Gestión de reuniones y gestión emocional

Yolanda Muñoz participa en el programa como especialista en gestión de reuniones y gestión emocional, desde su experiencia en la Fundación Gizagune en el ámbito de la mediación y la convivencia comunitaria. Su intervención aborda la dimensión relacional del ejercicio profesional, especialmente en contextos donde la diversidad de intereses y la complejidad social generan tensiones dentro de las comunidades.

Su ámbito de actuación se centra en dotar al Administrador de Fincas de herramientas para la preparación estratégica de juntas, la conducción eficaz de reuniones y la gestión constructiva de conflictos. Asimismo, trabaja la identificación y regulación de dinámicas emocionales que influyen en la toma de decisiones, reforzando la capacidad del profesional para actuar con criterio, equilibrio y liderazgo en situaciones complejas.

Enfoque del Claustro

El equipo docente trabaja de manera coordinada, asegurando que los contenidos no se presenten de forma aislada, sino integrados dentro de una visión común orientada a la transformación profesional.

La combinación de especialización técnica y acompañamiento estratégico permite ofrecer una formación aplicada, coherente y alineada con las necesidades reales del sector.

Este espacio podrá completarse con los perfiles definitivos una vez confirmados los especialistas participantes en cada edición del programa.

9. Organización, Calendario y Certificación

El Programa de Transformación Profesional – Administrador de Fincas 360 se desarrolla bajo una modalidad mixta que combina sesiones presenciales, encuentros virtuales y trabajo interno estructurado.

El diseño del calendario responde a un criterio de equilibrio entre la actividad profesional del despacho y la dedicación formativa necesaria para generar un impacto real.

9.1 Modalidad Mixta

Cada bloque formativo mensual se articula en tres momentos complementarios:

- **Jornada presencial de 2 horas**, orientada a la introducción conceptual, trabajo práctico en grupo y resolución de casos reales.
- **Sesión virtual de 2 horas**, centrada en profundización técnica, análisis aplicado y seguimiento de avances.
- **2 horas de trabajo interno y reflexión**, dedicadas a la aplicación directa de los contenidos al despacho y a la cartera de comunidades del participante.

Este esquema garantiza un total de **6 horas de dedicación mensual por bloque**, estructuradas y orientadas a la implementación práctica.

El formato mixto permite combinar la interacción directa, el acompañamiento técnico y la flexibilidad necesaria para compatibilizar la formación con la actividad profesional.

9.2 Propuesta de Calendario Anual

A modo orientativo, el programa puede estructurarse de la siguiente manera:

- **Mes 1:**
 - Módulo 0–Transición profesional y diagnóstico inicial.
 - Módulo 1– Reformulación del rol y propuesta de valor.
- **Mes 2:**
 - Módulo 2 – Rentabilidad y modelo de negocio.
 - Módulo 3 – Organización e ingeniería de procesos.
- **Mes 3:**
 - Módulo 4. Digitalización, herramientas e inteligencia artificial
 - Módulo 5 – Comunicación y posicionamiento.
- **Mes 4:**
 - Módulo 6 – Competencias jurídicas avanzadas.
 - Módulo 7. Gestión de reuniones y gestión emocional
- **Mes 5:**
 - Módulo 8. Transformación técnica del edificio. Revalorización patrimonial
 - Módulo 9. Liderazgo y visión estratégica
- **Mes 6:**
 - Reflexiones y ejercicios reales. Plan de ruta y estrategia.

Este calendario podrá adaptarse en función de las necesidades organizativas del Colegio o del grupo participante, manteniendo siempre la estructura de dedicación mensual.

9.3 Seguimiento y Asistencia

La participación activa en las sesiones presenciales y virtuales resulta fundamental para garantizar la coherencia del proceso formativo.

Se establece un porcentaje mínimo de asistencia que permita asegurar la continuidad metodológica y el aprovechamiento del itinerario.

9.4 Certificación Final

Al término del programa, los participantes que hayan cumplido los requisitos de asistencia y participación recibirán una acreditación emitida por la entidad organizadora.

La certificación acreditará:

- La participación en el Programa de Transformación Profesional.
- El cumplimiento del itinerario formativo completo.
- La dedicación y esfuerzo demostrados durante el proceso.
- La adquisición de competencias empresariales orientadas a afrontar los nuevos retos del sector.

Este reconocimiento formal refleja no solo la asistencia al programa, sino el compromiso asumido con la evolución profesional y la adaptación estratégica a un entorno cada vez más exigente.

La organización temporal del programa está diseñada para facilitar una evolución progresiva, estructurada y compatible con la actividad diaria del despacho, asegurando que cada bloque genere reflexión, análisis y aplicación real.

10. Reflexión Final e Invitación a la Participación

La profesión del Administrador de Fincas se encuentra en un momento de redefinición. Las exigencias técnicas, normativas y sociales evolucionan con rapidez, y el entorno competitivo se vuelve progresivamente más estructurado y exigente.

Ante este escenario, la cuestión no es únicamente crecer o incorporar nuevos servicios. La cuestión principal es garantizar la sostenibilidad de la actividad profesional en el tiempo.

Sostenibilidad significa:

- Disponer de una estructura económica equilibrada.
- Gestionar la cartera con criterios objetivos.
- Reducir el desgaste operativo innecesario.
- Contar con herramientas que aporten seguridad jurídica y técnica.
- Mantener la rentabilidad del despacho sin depender exclusivamente del volumen.
- Preservar la calidad del servicio y la confianza de las comunidades.

Este programa no se plantea como una iniciativa orientada al crecimiento por crecimiento. Su propósito es más estructural: fortalecer el modelo profesional, consolidar la rentabilidad y reforzar la capacidad de adaptación ante los nuevos retos del sector.

Cada despacho parte de una realidad distinta. Algunos afrontan procesos de relevo generacional. Otros buscan ordenar su estructura interna. Otros desean clarificar su política de honorarios o mejorar su posicionamiento. Y algunos simplemente necesitan detenerse y reflexionar con método sobre la dirección que están tomando.

Independientemente de la situación concreta, el itinerario ofrece un espacio de análisis ordenado y acompañado, donde el profesional puede revisar su modelo actual, identificar oportunidades de mejora y tomar decisiones con mayor perspectiva.

La transformación no implica necesariamente cambiar de dimensión. Implica ganar claridad, estabilidad y coherencia en la gestión.

Participar en este programa supone asumir una actitud proactiva ante la evolución del sector. Supone dedicar tiempo a la reflexión estratégica y estructurar el despacho con visión empresarial.

La invitación es clara: aprovechar esta iniciativa como una oportunidad para analizar el presente, ordenar el futuro y reforzar la rentabilidad en todos los sentidos —económico, organizativo y profesional— garantizando así la continuidad y solidez de la actividad en el largo plazo.

11. Resultados Esperados

El Programa de Transformación Profesional – Administrador de Fincas 360 está diseñado para generar resultados concretos y medibles en la organización del despacho.

El objetivo no es únicamente transmitir contenidos, sino facilitar una evolución estructurada que permita consolidar la sostenibilidad, la rentabilidad y la capacidad de adaptación profesional.

Al finalizar el programa, el participante habrá desarrollado:

11.1 Diagnóstico estratégico del despacho

- Análisis objetivo de la situación actual del modelo de negocio.
- Evaluación de la estructura de costes y márgenes.
- Identificación de fortalezas, debilidades y oportunidades.
- Determinación del grado de madurez organizativa y digital.

Este diagnóstico permitirá disponer de una radiografía clara sobre la que fundamentar decisiones estratégicas.

11.2 Plan de transición hacia el Modelo 360

- Definición del nuevo posicionamiento profesional.
- Revisión estructurada de la cartera de servicios.
- Clarificación del rol como gestor patrimonial.
- Hoja de ruta de implementación progresiva.

El despacho contará con un marco estratégico alineado con las exigencias actuales del sector.

11.3 Optimización económica y mejora de rentabilidad

- Cálculo real del coste/hora.
- Identificación de comunidades con diferente nivel de rentabilidad.
- Revisión fundamentada de honorarios.
- Identificación de nuevas líneas de ingreso vinculadas a la gestión técnica y energética.

El resultado esperado es una mayor estabilidad económica y una estructura de ingresos más coherente con el valor aportado.

11.4 Organización interna más eficiente

- Redefinición de roles y responsabilidades.
- Sistematización de procesos clave.
- Reducción de tareas repetitivas o de bajo valor añadido.

- Mejora en la coordinación interna.

Esto permitirá liberar tiempo estratégico y reducir el desgaste operativo.

11.5 Digitalización estructurada y ordenada

- Plan de digitalización coherente con la dimensión del despacho.
- Integración de herramientas que mejoren la trazabilidad y el control.
- Uso de datos para la toma de decisiones estratégicas.
- Mayor transparencia frente a las comunidades.

La digitalización se consolidará como un soporte estratégico, no como un elemento aislado.

11.6 Mayor seguridad jurídica y técnica

- Actualización normativa aplicada.
- Reducción de riesgos profesionales.
- Mayor control sobre obligaciones técnicas del edificio.
- Mejora en la gestión documental y contractual.

El despacho ganará en solidez y capacidad de respuesta ante situaciones complejas.

11.7 Consolidación de una visión empresarial sostenible

El resultado final del programa no es el crecimiento acelerado, sino la consolidación de un modelo profesional equilibrado y sostenible.

Se espera que el participante:

- Tome decisiones con mayor perspectiva estratégica.
- Mantenga la rentabilidad sin depender exclusivamente del volumen.
- Refuerce la confianza de las comunidades.
- Garantice la continuidad del despacho en el medio y largo plazo.

En síntesis, el programa aspira a que cada profesional finalice el itinerario con un despacho más estructurado, más rentable, mejor organizado y mejor preparado para afrontar los nuevos retos del sector, con criterios de sostenibilidad económica, organizativa y profesional.

Nota Final – Red Profesional y Proceso Sectorial de Transformación

Uno de los objetivos estratégicos de esta iniciativa es ir más allá del ámbito individual del despacho y favorecer la creación de una **red de profesionales y empresas** comprometidas con la evolución del sector. El programa no se concibe únicamente como un itinerario formativo, sino como el punto de partida de una comunidad activa que comparta conocimientos, experiencias y procesos de transformación.

La consolidación de esta red permitirá generar un entorno de colaboración estable entre Administradores de Fincas, especialistas y empresas vinculadas a la gestión técnica, energética y organizativa del edificio. El intercambio de buenas prácticas, la reflexión conjunta y la cooperación profesional constituyen elementos esenciales para afrontar con solvencia los retos actuales del sector.

Dentro de este proceso de transformación sectorial se impulsarán, de manera progresiva, **jornadas técnicas, foros de diálogo, simposios y conferencias especializadas**, orientadas a mantener un espacio permanente de actualización y debate profesional. Estos encuentros permitirán abordar tendencias normativas, tecnológicas y sociales, reforzando la cohesión del colectivo y su posicionamiento ante la sociedad.

Asimismo, se promoverá el desarrollo de **herramientas, servicios y soluciones innovadoras y colaborativas**, diseñadas para apoyar al profesional en la gestión empresarial, técnica y estratégica de su actividad. La innovación compartida y la cooperación estructurada constituyen pilares fundamentales para fortalecer la competitividad del sector.

En definitiva, la iniciativa aspira a consolidar una red profesional sólida, comprometida con la calidad, la sostenibilidad y la mejora continua, capaz de impulsar una transformación real y ordenada de la Administración de Fincas en el contexto actual.

www.horizontezero.es