

## Actualidad de AVECO

Las noticias del éxito de visitas al Salón Inmobiliario virtual de Aveco y el convenio firmado con el restaurante Otras Luces marcan la actualidad de la incesante actividad de la asociación, a pesar del momento.

### Éxito en el Salón Inmobiliario Virtual de Inmueblesaveco.com

Entre los días 1 y 12 de octubre se celebró en Valladolid el Primer Salón Virtual Inmobiliario que se celebra en esta ciudad. Dicho Salón se ha alojado en el Portal Inmobiliario creado por AVECO y nueve empresas asociadas con el nombre de Inmueblesaveco.com ([www.inmueblesaveco.com](http://www.inmueblesaveco.com)) y que está llamado a perdurar en el tiempo, dando cabida a nuevas citas inmobiliarias, si el público así lo demanda.

Durante esos doce días, han desfilado por el Salón 3.729 visitantes únicos, con una media de 10 páginas por visita. Esta novedosa experiencia ha dado lugar al establecimiento directo de más de 200 contactos interesados en

los productos expuestos en el Salón, por lo que se ha cerrado dicha cita con gran satisfacción de los empresarios por el éxito de visitas alcanzado.

### Convenio con restaurante Otras Luces

Aveco anuncia el contenido del convenio que ha firmado con el "Restaurante Otras Luces", ubicado en la Plaza Mayor 22, de Valladolid, y que ha entrado en vigor desde el día 1 de noviembre de 2010. Entre otros puntos, los asociados de AVECO –empresarios y trabajadores– se beneficiarán de un descuento del 10% sobre precios de tarifas de las comidas y servicios que se ofrecen en el restaurante. El convenio tiene una vigencia de un año, prorrogable tácitamente por el mismo tiempo, salvo denuncia expresa en contrario por cualquiera de las partes. Se recomienda consultar previamente las condiciones de este convenio, que está publicado en la web de Aveco [www.aveco-valladolid.com](http://www.aveco-valladolid.com).



### EMPRESA 'PREVENIDA Y SEGURA' VALE POR DOS

En Industrial Security Plan tenemos claro que prevenir es invertir en el futuro. Para satisfacer las necesidades y exigencias de su empresa ponemos a su disposición los servicios y equipos necesarios para la puesta en marcha de las medidas de prevención.

- PROTECCIONES COLECTIVAS
- LÍNEAS DE VIDA
- ANDAMIAJES
- ASISTENCIA TÉCNICA
- FORMACIÓN EQUIPOS

C/ Cobalto 48, Nave 7, C.P.: 47.012 Valladolid. Teléfono: 983 21 40 94. Asistencia Técnica: 606 94 22 22  
mail: [info@industrialsecurityplan.es](mailto:info@industrialsecurityplan.es) web: [www.industrialsecurityplan.es](http://www.industrialsecurityplan.es)

**isp** industrial  
security plan

PROYECTOS ESPECIALES (PREVENCIÓN Y SEGURIDAD)

# El Consultor Inmobiliario

El consultor inmobiliario de AVECO, Juan José Martínez, nos aconseja sobre la importancia del enfoque de marketing y las decisiones sobre los precios de venta de oferta de nuestras viviendas.



Juan José Martínez Muñoz  
Profesor y consultor en promoción inmobiliaria  
Consultor en temas inmobiliarios de Aveco



Desde hace aproximadamente ocho meses he notado una merma importante en las ventas de mi promoción inmobiliaria, se trata de una promoción de 46 viviendas en una zona que podríamos catalogar como de primera residencia; me estoy planteando bajar los precios de venta para conseguir un mayor número de ventas, ¿cree usted que esta medida puede ser válida o me aconseja otro tipo de actuación?

Para empezar a contestar permítame que le haga la siguiente reflexión.

En el supuesto de que le ofrecieran a usted un solar para su compra, en estos momentos en los que toda su atención está centrada en la comercialización de la promoción a la que alude, ¿qué le respondería? ¿Independientemente del precio del mismo o su excelente repercusión en el precio final de venta para sus intereses como promotor? Seguramente le prestara poca atención a la oferta dada su situación actual. Quizás, ese mismo solar ofrecido a una persona que se inicia en la promoción inmobiliaria puede ser tenido muy en cuenta e incluso comprado. ¿Piensa que si obtuviera usted un descuento en el precio del solar lo compraría? Puede que no, aunque la respuesta seguramente vendría condicionada por la rebaja conseguida. La conclusión es que el solar no se lo venden a usted porque no es la persona adecuada para comprarlo en este momento, independientemente del precio.

Ahora centrémonos en su promoción inmobiliaria, ¿el precio de venta está acorde al mercado?, si la respuesta es afirmativa, ¿cuánto estaría dispuesto a rebajar, un 5 %, un 15%, todos sus beneficios? Quizás la solución esté en encontrar a las personas interesadas que cuenten con la suficiente capacidad económica-financiera y valga de ejemplo la reflexión del anterior párrafo.

Antes de hacer un importante descuento en las ventas deberíamos de

tomar otras medidas porque independientemente de la situación del mercado siempre se han producido ventas, en mayor o menor medida. Hagamos que nuestra empresa sea la que consiga cerrar las ventas dentro de los márgenes inicialmente establecidos.

**Desafortunadamente, pocas empresas de promoción inmobiliaria han venido trabajando desde un enfoque de marketing y eso en la actualidad ha llegado a ser crucial.** El enfoque de marketing se ha convertido en la verdadera ventaja competitiva para los que han sabido rodearse de herramientas y conocimiento al

**El enfoque de marketing se ha convertido en la verdadera ventaja competitiva para los que han sabido rodearse de herramientas y conocimiento al respecto**

respecto. Haber comprado el suelo a bajo precio ahora es un aspecto secundario porque hay decenas de empresas ofreciendo importantes márgenes en la comercialización (no lo podrían hacer si hubieran comprado el terreno a precio de mercado) y a pesar de ello no están cumpliendo con los objetivos de venta.

Hasta ahora espero que le haya hecho reflexionar lo suficiente como para que a la primera de cambio no baje los precios, aunque todavía no le he dicho explícitamente las medidas a tomar como alternativa a esa opción.

En primer lugar, no puedo darle la solución sin conocer la tipología de promoción que está llevando a cabo, su red comercial y, menos aún, sin conocer el mercado en el que opera.

El no alcanzar los objetivos de venta establecidos (ofertando precios de mercado) debe ser motivo para revisar el actual o actuales puntos de venta y, dentro de los mismos, determinar si el personal comercial está formado en

Con la excesiva oferta de soportes publicitarios existente, seguramente tendremos que llevar a cabo acciones innovadoras y diferenciadoras dentro de nuestro mercado

técnicas de venta (no es lo mismo que nos compren un producto que venderlo), si está lo suficientemente motivado,

o si la información que disponen los comerciales de nuestra promoción y de la competencia es la suficiente como para llevar a cabo la acción de ventas. Hay que establecer también si la forma de pago de nuestras viviendas es compatible con las posibilidades de los clientes... En definitiva, de lo que se trata es de encontrar la forma de aumentar la eficiencia (y no eficacia) de las ventas. Por otro lado, una vez alcanzado un mayor grado de eficiencia en las ventas deberemos de centrarnos en aumentar el número de visitas a nuestros puntos de venta y para ello es necesaria al menos una mínima inversión publicitaria y hacerla eficientemente.

Para finalizar, indicarle que con la excesiva oferta de soportes publicitarios existente, seguramente tendremos que llevar a cabo acciones innovadoras y diferenciadoras dentro de nuestro mercado si lo que realmente buscamos es una optimización de los recursos invertidos.

**CNC**  
**Confederación Nacional de la Construcción**

Punto de Información en Prevención de Riesgos Laborales para el sector.

Telf: 91.561.67.87  
prevencion@cnc.es

FUNDACIÓN PARA LA PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES

Con la financiación de la Fundación para la Prevención de Riesgos Laborales. B-0132/2019

# Semana de la Prevención en Castilla y León

Con el objetivo de ahondar en la sensibilización en materia de prevención de riesgos laborales dentro del sector.



En el centro de la imagen el director general de Trabajo y Prevención de Riesgos Laborales de la Junta de Castilla y León, Miguel Ángel Díez Mediavilla. A su derecha, el presidente de la Fundación Laboral, Emiliano Alonso Ortiz, y en los extremos de la mesa, los vicepresidentes Benito del Val y Pedro Luis Hojas.

El director general de Trabajo y Prevención de Riesgos Laborales de la Junta de Castilla y León, Miguel Ángel Díez Mediavilla y el presidente de la Fundación Laboral de la Construcción de Castilla y León, Emiliano Alonso, fueron los encargados de inaugurar esta "Semana de la Prevención en Castilla y León", celebrada el pasado mes de septiembre en Burgos. El objetivo ha sido dar continuidad a la labor divulgativa y de sensibilización sobre la necesidad de ahondar en la

prevención de riesgos laborales dentro del sector para seguir rebajando los índices de siniestralidad laboral.

Díez Mediavilla señaló que este tipo de acciones son "muy necesarias" en aras de "concienciar a todos los trabajadores y empresarios del sector" acerca de que las inversiones en medidas de prevención "no son un gasto, si no una inversión". El director general de Trabajo también destacó el trabajo que la FLC viene realizando desde su creación "por

mejorar la cualificación de los profesionales del sector" y, especialmente, el que se le ha encomendado a partir de la entrada en vigor del IV Convenio -2007-, "como principal gestora en la expedición de la TPC", documento del que dijo ser una "iniciativa pionera en el ámbito empresarial y más que necesaria para conseguir que el nivel de siniestralidad laboral se aproxime lo máximo a cero", añadiendo que para lograrlo "hay que continuar fomentando la colaboración entre patronal, sindicatos y administraciones públicas". "Si no nos implicamos todos en esta lucha no conseguiremos vencer", manifestó Díez Mediavilla, quien aprovechó la ocasión para felicitar al sector por "la valentía de afrontar esta importante revolución en un momento de crisis como este".

#### La TPC. Tarjeta Profesional de la Construcción

La implantación definitiva de la TPC, que gestiona la Fundación Laboral de la Construcción (FLC), permitirá establecer un filtro necesario al acceso a los trabajos de este sector. La tarjeta permitirá acreditar la formación preventiva y la experiencia profesional necesarias. En la actualidad, más de 22.000 trabajadores han solicitado su TPC y se espera que más de 70.000 lo consigan antes de la fecha límite, el 1 de enero de 2012.

#### Conferencias

Luis Rosel, director del Área de Seguridad y Salud de la FLC impartió sendas conferencias centradas en la formación en salud y en su acreditación. Asimismo, se presentó el novedoso sistema SESCO a través del cuál la Fundación Laboral de la Construcción recoge los datos con los que obtiene el nivel de siniestralidad permitiendo que, a posteriori, dicho nivel pueda ser analizado con exactitud. Esta materia fue tratada en su ponencia por Antonio Santander, responsable de Proyectos del Área de Seguridad y Salud de la FLC.

El presidente y los dos vicepresidentes de la Fundación Laboral de la Construcción -Emiliano Alonso, Benito del Val y Pedro Luis Hojas- se unieron a los dos ponentes para protagonizar un coloquio en el que contestaron a todas las cuestiones suscitadas por los presentes. Entre ellas, destacaron todas aquellas relativas a la expedición de la TPC para los trabajadores autónomos, en donde aclararon que "todos aquellos que cumplan con los requisitos de formación en prevención de riesgos pueden solicitarla", aunque recalcaron que siempre "de forma voluntaria". "La formación en PRL es exigible desde ya, pero la TPC, al menos por el momento, sólo es obligatoria para los trabajadores por cuenta ajena".

María Dolores Calleja, concejala de licencias y obras del Ayuntamiento de Burgos, dirigió unas palabras en las que agradeció el "importante esfuerzo" que las instituciones están realizando en la búsqueda de la "cualificación profesional", elemento que, según sus palabras, "beneficia a toda la sociedad"; llamó a que los empresarios de la construcción, "sector tan castigado e injustamente culpado de la

crisis", no pierdan "la ilusión"; y, finalmente, animó a todos los actores sociales a "seguir trabajando para salir de esta difícil situación", de la que dijo que es "una oportunidad para mejorar y fortalecer el sector".

#### Informes y Partes de Accidente

Un tema de interés abordado fue la posibilidad de "mejorar" los partes de accidentes, "en cuya redacción todavía se cometen muchos errores" y la necesidad de presentar el parte del reconocimiento médico para solicitar la TPC.

Una de las herramientas más potentes para atacar las Causas de los Accidentes Laborales, es la realización de minuciosos análisis de los mismos y la realización de una divulgación masiva de estos Informes. La experiencia recogida en estos Informes queda archivada y no es explotada de forma eficaz. Cuando recibimos la noticia de un accidente laboral se nos comunica el resultado del mismo, habitualmente la comunicación se centra en el resultado y las lesiones provocadas, pero pudiera ser interesante la publicación de un análisis de causas, que incluyera las prácticas preventivas que puedan evitar un accidente similar o provocado por causas similares.

**"Hay que concienciar a todos los trabajadores y empresarios del sector de que las medidas de prevención no son un gasto si no una inversión"**

#### Formación preventiva desde la escuela

Una de las novedades más interesantes del proyecto es la atención al ámbito escolar. Cuanto antes se conozcan los riesgos de un determinado trabajo y las conductas para minimizarlos, el impacto y posterior resultado son mucho mayores. Precisamente por ello, se realizaron varias visitas guiadas al Centro de Prácticas Preventivas ubicado en el mismo recinto del Centro de Formación burgalés, por parte de hasta cinco grupos de futuros profesionales del sector, jóvenes alumnos de Edificación y Obra Civil de Formación Profesional. En estas visitas, se les explica en qué consiste el centro, los elementos que componen las protecciones colectivas e individuales y se les conmina a realizar varios simulacros.

La cabecera de este artículo puede sugerir lo que habitualmente sentimos cuando se organizan jornadas o semanas dedicadas a recordarnos que algo debe ser lo suficientemente importante como para aplicarlo diariamente. Y la Prevención lo es, una semana puede parecer insuficiente para conseguir que la Prevención forme parte de nuestra cultura y de nuestros comportamientos habituales. Por tanto, hagamos de esta práctica, la prevención, no un eslogan de una semana sino una cultura diaria.

# Nueva directiva europea de eficiencia energética de los edificios

El pasado 18 de Junio se publicó en el Diario Oficial de la UE la Directiva 2010/31/UE que deberá trasladarse a nuestra reglamentación en un plazo de dos años.



La eficiencia en el consumo de energía en nuestros edificios sigue siendo uno de los objetivos principales de la Unión Europea dentro de su estrategia de seguridad y diversificación del abastecimiento energético y de reducción del impacto medioambiental. Esta estrategia se refleja

en el objetivo 20-20-20, por el cual se compromete a reducir sus emisiones de CO<sub>2</sub> en un 20% hasta el 2020, respecto a las del año 1990, a reducir su consumo total de energía en un 20% y a obtener un 20% de participación de las energías renovables en el consumo final de energía primaria.

Prueba de ello es que el Parlamento Europeo aprobó, el pasado 18 de mayo, la Directiva 2010/31/UE, una refundición y actualización de la Directiva 2002/91, que plantea, por una parte, unos objetivos de mejora de la eficiencia energética de los edificios y, por otra parte, mantiene con algunos cambios la certificación energética, que ya estaba planteada en la Directiva 2002/91 y en nuestro Real Decreto 47/2007.

Respecto al primer aspecto, se introduce el concepto de "edificios de consumo casi nulo", los cuales no podrán superar un consumo máximo de energía primaria expresado en kWh/m<sup>2</sup>/año, límites que fijará el Gobierno de cada país. Esta exigencia es obligatoria para todos los edificios nuevos a partir del 31 de Diciembre de 2020 (2018 para los edificios de la Administración), pero en 2015 ya se deberán adoptar medidas intermedias que faciliten el primer objetivo.

Respecto a la certificación, la aplicación de esta nueva Directiva solo amplía la información incorporada al proceso, como algunas recomendaciones al usuario para incrementar la eficiencia del edificio certificado. Además, esta certificación deberá al menos presentarse a los compradores o arrendadores potenciales (proceso de comercialización de los edificios) y entregarse a los definitivos.

A efectos prácticos, con la unión de estos dos aspectos el resultado es que la totalidad de los edificios que se diseñen a partir de 2020 tendrán una calificación energética al menos B y habitualmente A, de acuerdo con los parámetros que actualmente se manejan de acuerdo con los criterios fijados en el Real Decreto 47/2007 de certificación. En este sentido, cabe recordar que las certificaciones más habituales hoy en día son las D y C e incluso la E, la mínima permitida por la reglamentación.

Para obtener esa mejora, se tendrán que cambiar radicalmente los actuales conceptos de diseño en dos áreas: el tratamiento de la envolvente de los edificios y el diseño de los sistemas energéticos que cubren las demandas térmicas.

En la envolvente de los edificios, se deberá realizar un tratamiento específico de cada fachada, de acuerdo con su orientación. No será eficiente dar las mismas soluciones a una fachada Norte, en la que debe primar el aislamiento de los paramentos opacos y de ventanas, que a una fachada Sur, en la que se debe poner un énfasis especial en disminuir la incidencia solar a través de las ventanas en verano mediante una mejora de su factor solar, en el que se propicie su sombreado y se favorezca la insolación en invierno. Asimismo, se analizará cómo se ubica la parte principal de los muros exteriores, de modo que su inercia térmica juegue a favor de la reducción de demandas en cada una de las orientaciones. Además, el tratamiento de puentes térmicos deberá ser más riguroso.

En los sistemas energéticos, el criterio de cubrir las demandas finales del edificio con el menor consumo de energía convencional posible será el eje principal de actuación. Para ello se incrementará el uso de energías renovables como son la solar térmica, la fotovoltaica, la energía geotér-

mica y la aerotérmica. También se potenciará el uso de sistemas de muy alta eficiencia energética, como los sistemas de cogeneración, las bombas de calor con motor de gas y las calderas de condensación. Además, se considerarán los sistemas en su conjunto, no solo la mejora de los generadores, teniendo muy en cuenta tanto los sistemas automáticos de control, los equipos terminales de utilización (fancoils, radiadores, suelo radiante, etc.) y los sistemas de distribución, centralizados o individuales, para reducir las pérdidas de energía en estas redes de tuberías y/o conductos, que en algunos casos -como en los edificios de viviendas- representan un porcentaje muy importante de su demanda final.

La nueva Directiva entrará en vigor a los veinte días de su publicación en el Diario Oficial de la UE y deberá ser transpuesta a las legislaciones de los países miembros en un plazo máximo de 2 años, aunque ciertos aspectos se podrán hasta el 31 de diciembre de 2015 y, mientras se realiza este proceso, se seguirán aplicando las exigencias del RD 47/2007.



Multimodule.

### El gas natural

El gas natural facilitará todos estos objetivos por tres razones destacadas: por sus características químicas, es la energía fósil con un menor impacto ambiental, porque es la que produce una menor cantidad de emisiones de CO<sub>2</sub> por cada kWh de energía útil; por otro lado, al ser un combustible que no precisa transformaciones desde su extracción hasta su utilización en el punto final de uso, optimiza sus rendimientos de ciclo de vida (path-way); y, finalmente, por sus características de combustión, es la energía ideal para su uso en sistemas térmicos de alta eficiencia como son las calderas de condensación, los sistemas de cogeneración, bombas de calor con motor endotérmico, etc.

Gas Natural Fenosa continúa apoyando y colaborando con todos los actores implicados en el proceso de producir y rehabilitar edificios, para obtener todos los objetivos de eficiencia y ahorro energético planteados en este sector.

TEXTO: JOSÉ MANUEL DOMÍNGUEZ CERDEIRA  
PROMOCIÓN DEL GAS  
GAS NATURAL SDG