bia Nº 314 / OTOÑO 2022

10€ / Nº 314 / OTOÑO 2022

bia

aparejadores madrid

EDIFICIO SINGULAR

Colegio Reggio, modelo de armonía y convivencia en El Encinar de los Reyes

ENTREVISTA

Carolina Roca: "El éxito de la regeneración urbana requiere de la iniciativa privada"

SUBVENCIONES

La Comunidad de Madrid habilita a la oficina de gestión de ayudas energéticas del Colegio

REHABILITACIÓN

EL FLAMANTE HOTEL THE SOCIAL HUB, UN ALOJAMIENTO RECIÉN SALIDO DE IMPRENTA

AÑO 2022
CONSTRUCCIÓN INDUSTRIALIZADA

OFICINA DE REHABILITACIÓN

APAREJADORES MADRID

¿Por qué invertir en REHABILITAR tu vivienda?

Te asesoramos gratis

¡Llámanos! 91 701 45 00

¡O pide cita previa!

Oficina de Rehabilitación Aparejadores Madrid

C/ Maestro Victoria, 3 · 28013 Madrid · Tel. 91 701 45 00 / 42

infoayudas@aparejadoresmadrid.es

www.oficinarehabilitacionaparejadores.es

Financiado por la Unión Europea NextGenerationEU

GOBIERNO DE ESPAÑA

Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia

Comunidad de Madrid

APAREJADORES MADRID

Jesús Paños Arroyo
Presidente

LA REHABILITACIÓN ENERGÉTICA, EN SU MOMENTO CUMBRE

Un convenio de colaboración firmado a principios del mes de noviembre con la Comunidad de Madrid ha dado marchamo oficial a la oficina de gestión de ayudas a la rehabilitación energética puesta en marcha por nuestro Colegio. El acuerdo, como ya es sabido, no supone en modo alguno el arranque de las actividades de la oficina, que ya venía prestando sus servicios a la ciudadanía desde principios del pasado mes de junio. El Colegio, desde muchos meses antes de la firma oficial, ya había dispuesto todo el dispositivo necesario, tanto humano como material, para la entrada en funcionamiento de este importante punto de intermediación para la solicitud y tramitación de las ayudas procedentes de los fondos Next Generation de la Unión Europea.

La formalización del acuerdo con el Gobierno regional coincide con un muy notable incremento de la actividad de la oficina. Tras el periodo veraniego, los trabajos de nuestra ventanilla única de rehabilitación se han acelerado notablemente. Se constata así el interés de los madrileños por informarse para la consecución de estas importantes ayudas, que contribuirán a modernizar el actual parque de vivienda. La oficina de rehabilitación energética ha tenido que limitar temporalmente la presencialidad de los ciudadanos a solo dos días por semana, martes y jueves, ante la intensidad de las visitas registradas desde el inicio de las operaciones. Esta circunstancia ha motivado que el Colegio haya iniciado un rápido proceso para reforzar su equipo de técnicos destinados a la oficina, técnicos que contribuirán en su momento tanto a la prestación de servicios en modo presencial a los madrileños interesados en la campaña de subvenciones, como a la gestión de los expedientes agilizando los procesos. La atención telefónica, por lo demás, continúa con su ritmo habitual, todos los días laborables. Se cumplen, por tanto, las mejores expectativas, y el trabajo previo de preparación se ha revelado como una de las claves para el funcionamiento eficaz de nuestra ventanilla única.

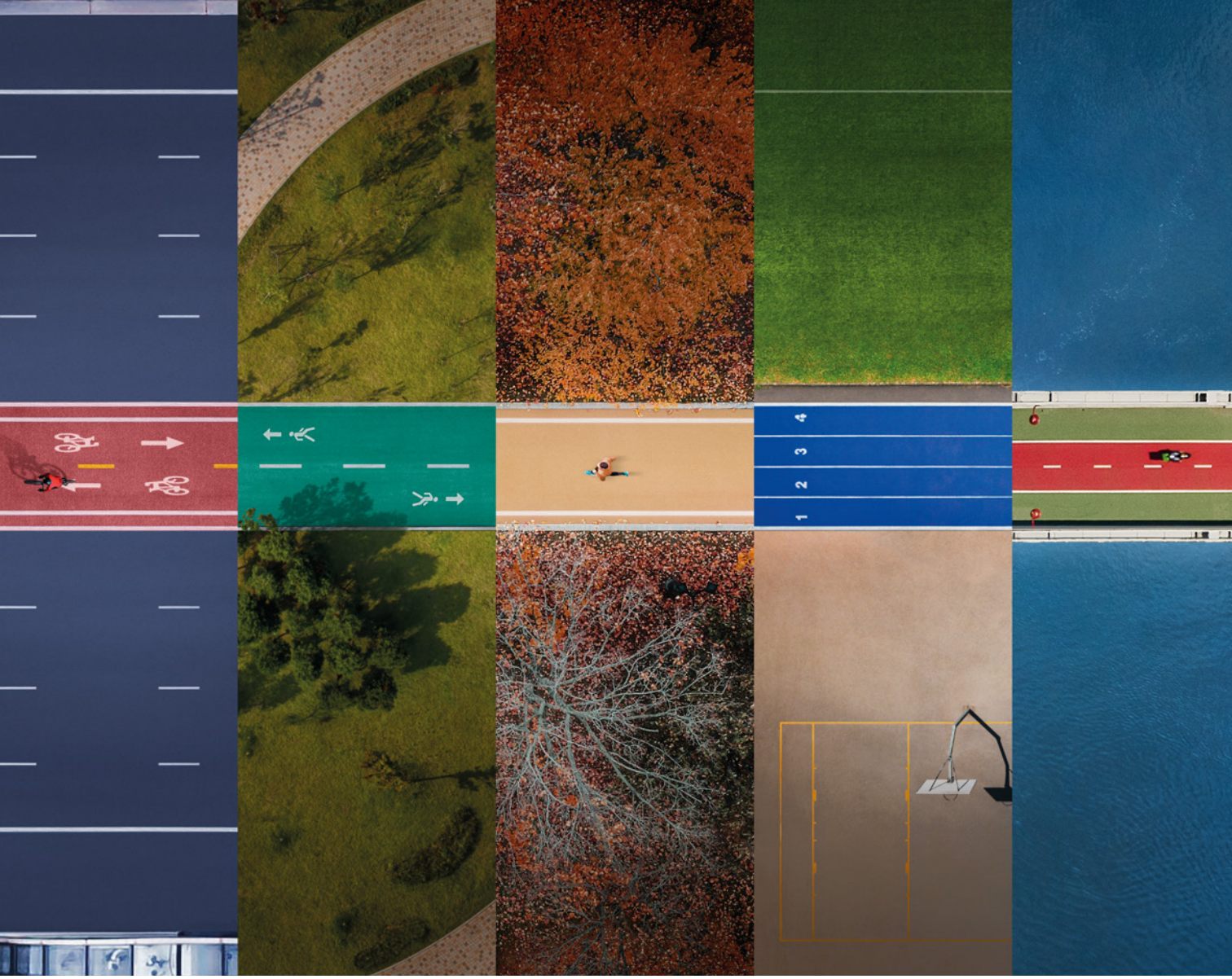
> "HAY QUE PONER EN VALOR LOS TALLERES DE FORMACIÓN QUE IMPARTE NUESTRA OFICINA DE REHABILITACIÓN ENERGÉTICA, DE CARÁCTER PRÁCTICO Y COMPLETAMENTE GRATUITOS"

En este sentido, hay que poner en valor los importantísimos talleres de formación que está impartiendo nuestra oficina para la capacitación del personal técnico. Estas jornadas, de carácter eminentemente práctico, son completamente gratuitas y están orientadas a clarificar los requisitos, la documentación requerida y el modus operandi en general para la tramitación de subvenciones, con especial énfasis en casos prácticos y en los errores más comunes en los que se suele incurrir, con arreglo a la experiencia en los meses de funcionamiento de la oficina. Estos encuentros se imparten tanto en formato *online* como presencial y son altamente recomendables para todos aquellos técnicos que disponen de clientes involucrados en el proceso de solicitud de ayudas a la rehabilitación energética de vivienda. Insistiremos una vez más en la figura clave del arquitecto técnico como guía y orientador del ciudadano y en la oportunidad laboral que supone para nuestro colectivo esta campaña de subvenciones, que se extenderá hasta el año 2026.

Es de prever, además, que el intenso ritmo de nuestra oficina continuará a lo largo de los próximos meses. El convenio firmado por el Colegio con la Comunidad de Madrid prevé, entre otras acciones, una campaña de difusión de las ayudas a través de medios audiovisuales, digitales e impresos, lo que contribuirá a incentivar aún más el interés de los ciudadanos por esta campaña. En las últimas semanas, además, el Colegio ha estado presente en importantes encuentros del sector, como es el caso de Construtec, difundiendo los servicios y las facilidades que ofrece al ciudadano nuestra oficina de rehabilitación energética.

Estamos completamente preparados para que la campaña de subvenciones adquiera la necesaria velocidad de crucero. Como puede comprobarse en las páginas del presente número de BIA, la rehabilitación energética ha ocupado buena parte de nuestras preocupaciones en los últimos meses. Con carácter previo al convenio con la Comunidad de Madrid, el Colegio incorporó a su oficina a un importante grupo de empresas colaboradoras y agentes rehabilitadores especialistas en los procesos de eficiencia energética. Su presencia en la oficina fortalece nuestros servicios y pone a disposición de la ciudadanía conocimiento de primera calidad y experiencia para facilitar a los ciudadanos y comunidades de propietarios la mejor información para la toma de decisiones sobre actuaciones de rehabilitación. En definitiva, la maquinaria se encuentra perfectamente engrasada y a pleno funcionamiento.

El trabajo bien realizado nunca debe ser motivo de vanagloria. Forma parte de nuestra exigencia inherente. Pero pensamos que estamos en el buen camino para aprovechar esta oportunidad única que permitirá a los ciudadanos rebajar su factura energética a la vez que avanzamos hacia los Objetivos de Desarrollo Sostenible.



Asfaltos Repsol,
juntos creamos nuevos caminos en el diseño de nuestro entorno

REPSOL

Inventemos el futuro

En Repsol **trabajamos a tu lado** para ofrecerte las soluciones de pavimentación que necesitas en cada proyecto. Y para ello, hemos desarrollado **Repsol Color,** una gama de **ligantes sintéticos pigmentables** de **alto rendimiento** para zonas especiales.

- **Fácil pigmentación,** gracias a su formulación especial desarrollada en el Repsol Tech Lab.
- **Alta resistencia** al envejecimiento y oxidación.
- **Personalización,** permitiendo realizar mezclas para obtener el color que deseas.
- **Versatilidad** para una perfecta integración paisajística en todo tipo de entornos, como parques y zonas protegidas.

Repsol Compromiso Cero Emisiones Netas 2050

Descubre más **aquí**

sumario 314

COLEGIO REGGIO: UNA ESCUELA ABIERTA A LA ECOLOGÍA CON ESPACIOS SINGULARES

© JAVIER VALEIRO

EL HOTEL TSH MADRID NACE SOBRE LAS CENIZAS DE UNA HISTÓRICA IMPRENTA

© IMAGEN SUBLIMINAL

© JAVIER VALEIRO

Entrevista
CAROLINA ROCA
Presidenta de Asprima

EDITORIAL 03

SUMARIO 06

ZOOM
El nuevo Hotel-Teatro Albéniz abre sus puertas catorce años despues 08

ACTIVIDAD COLEGIAL
Nuestra actualidad informativa, en síntesis 10

EDIFICIO SINGULAR
El Colegio Reggio, una escuela de cuento en El Encinar de los Reyes 22

ENTREVISTA
Carolina Roca, nueva presidenta de Asprima: "La regeneración urbana requiere de la iniciativa privada" 28

REHABILITACIÓN
Hotel The Social Hub, un alojamiento de impresión frente al Campo del Moro 32

LEGISLACIÓN
Abuso de Derecho y comunidades de propietarios 40

REPORTAJE
Las Empresas Amigas, socios ideales para la innovación y el desempeño profesional 44

SERVICIOS
AparejadoresMadrid TV: hacia un canal útil, entretenido y dinámico 48

EL COLEGIO TE ORIENTA
Cómo vender tus servicios profesionales con valores y eficacia 52

PUERTA CERRADA, PUERTA DE MOROS Y PUERTA DE SANTO DOMINGO

LA INSOSPECHADA IGUALDAD DE LA MUJER EN EL EGIPTO DE LOS FARAONES

© JAVIER VALEIRO

SOLUCIONES Y EMPRESAS
Novedades sectoriales de la construcción de la mano de las Empresas Amigas **57**

HISTORIAS DE MADRID
Tres puertas del casco histórico **68**

ENTREVISTA
Myriam Fernández Rivero, arquitecta técnica **74**

CULTURA
Los grandes cines de un Madrid que marcó época **78**

EXPOSICIÓN
'Hijas del Nilo. La mujer en el Antiguo Egipto', en el Palacio de Las Alhajas **86**

VENTANA AL MUNDO
Edificaciones que marcan tendencia en distintos puntos del planeta **88**

UNA MIRADA
Acciona reconvierte en oficinas las instalaciones del antiguo complejo industrial de la Sociedad de Gasificación **90**

EDITA: Colegio Oficial de Aparejadores, Arquitectos Técnicos e Ingenieros de Edificación de Madrid. Maestro Victoria, 3. Tel. 917 01 45 01. 28013 Madrid.
COMITÉ DE REDACCIÓN: Jesús Paños Arroyo, José María Chércoles Labad, Rafael Fernández Martín, Luis Gil-Delgado García, Marta Barona Pastor, José Francisco Gómez Regueira y Francisco Javier Méndez Martínez.
PUBLICIDAD: Departamento Comercial del Colegio Oficial de Aparejadores, Arquitectos Técnicos e Ingenieros de Madrid (comercial@aparejadoresmadrid.es). Tel.917 01 45 00.
REALIZACIÓN: Maíz Media S.L. (info@maizmedia.com) C/ Santa María de Garoña, 9, 28229 MADRID. www.maizmedia.com DIRECCIÓN DE ARTE: José María Izquierdo.
DISEÑO: Manuel Martínez. COORDINACIÓN Y EDICIÓN: Javier de la Cruz. EDICIÓN GRÁFICA: Manu Noguero. PRODUCCIÓN: Rosa Bernabé.
PROYECTO EDITORIAL: Margarita Mas. IMPRENTA: Monterreina. ISSN:1131-6470. DEPÓSITO LEGAL: M-2517-1962
BIA no se hace necesariamente responsable de las opiniones vertidas en los artículos firmados.

A
L
B

ZOOM

Hotel-Teatro Albéniz

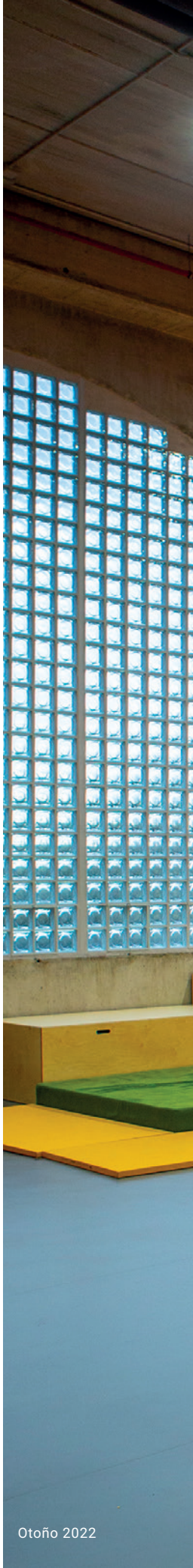
RESURRECCIÓN DE LOS AUTÓMATAS

El complejo que antes albergara el histórico Teatro Albéniz se acaba de convertir en un inmueble que acoge un hotel de 130 habitaciones, un teatro con espacio para 898 butacas y una sala de ocio para conciertos, espectáculos y eventos corporativos.

El edificio, ubicado entre la Puerta del Sol y la plaza de Jacinto Benavente, se clausuró en 2008 y ocho años más tarde fue declarado Bien de Interés Cultural. Tras una reforma integral, la fachada vuelve a contar con ocho de los 11 originales autómatas de madera que realizara el escultor Ángel Ferrant cuando se levantó por primera vez el teatro, en 1945. Las figuras representan distintos tipos regionales y tenían un mecanismo que les permitía gesticular.

© ANA ANGOLOTTI

Lateral abierto al exterior y espacio multiusos en la planta 2ª que sirve de gimnasio, salón de actos, aula de arte y zona de reunión.



COLEGIO REGGIO DE MADRID

Escuela de armonía y convivencia

EL EDIFICIO, DE EXPRESIVA APARIENCIA, ORDENA A SUS ALUMNOS DE ABAJO A ARRIBA SEGÚN CRECEN EN EDAD. ABIERTO A LA ECOLOGÍA Y A SU ENTORNO, CUENTA CON ESPACIOS SINGULARES COMO LA LOGIA, EL INVERNADERO O UN ÁMBITO QUE ES GIMNASIO O LUGAR DE REUNIÓN.

Texto ***Carlos Page*** *Fotos* ***Javier Valeiro***

1

2

3

4

Sobre la difícil orografía donde está implantado, en la cuenca del arroyo de Valdebebas, en El Encinar de los Reyes, se impone la imagen casi de cuento del recién inaugurado colegio Reggio. "La envolvente destaca por su heterogénea volumetría que combina planos, ángulos y elementos como arcos, bóveda, diferentes acabados y carpinterías, cubiertas planas, inclinadas, jardineras exteriores y otros", describe Ángel David Moreno Casero, quien ha llevado con Carlos Peñalver Álvarez y Almudena Antón Vélez, todos ellos de ADAMA Arquitectos Técnicos S.L.P.

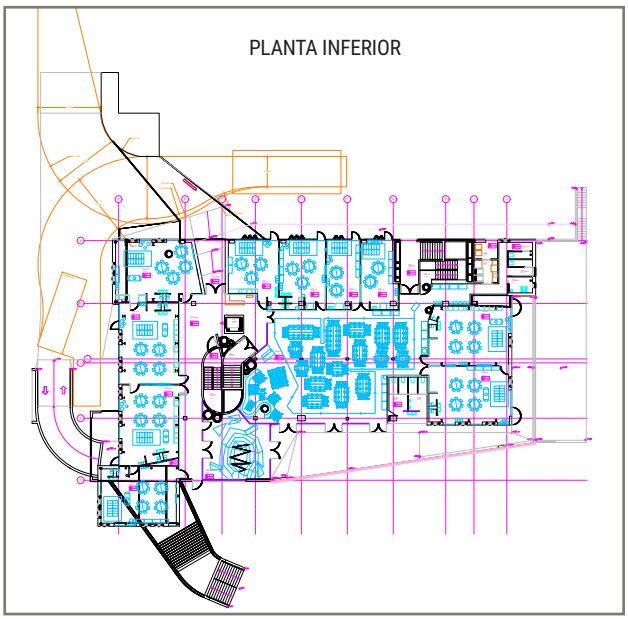
También el esqueleto del colegio es variado y singular: "Su estructura mixta usa diversos sistemas y materiales: forjado de losa de hormigón y también prefabricado, pilares y vigas de hormigón armado y metálicos y muros de hormigón que, además, sirven de cerramiento y hasta de particiones", subraya Moreno Casero. En la estructura de hormigón armado destacan la parte abovedada de la logia, los núcleos verticales de comunicación con muros curvos y huecos irregulares, los arcos de diferentes tamaños en las fachadas (en gimnasio, biblioteca, entrada principal y logia) o la viga de gran canto construida para apoyar el forjado prefabricado. "Este forjado de alveoplacas conforma el techo del gimnasio salvando unas luces de más de 12 metros", detallan los arquitectos técnicos. "También está sometido a fuertes cargas superiores que obligaron a apuntalarlo mediante sopandas con una estructura metálica durante la construcción".

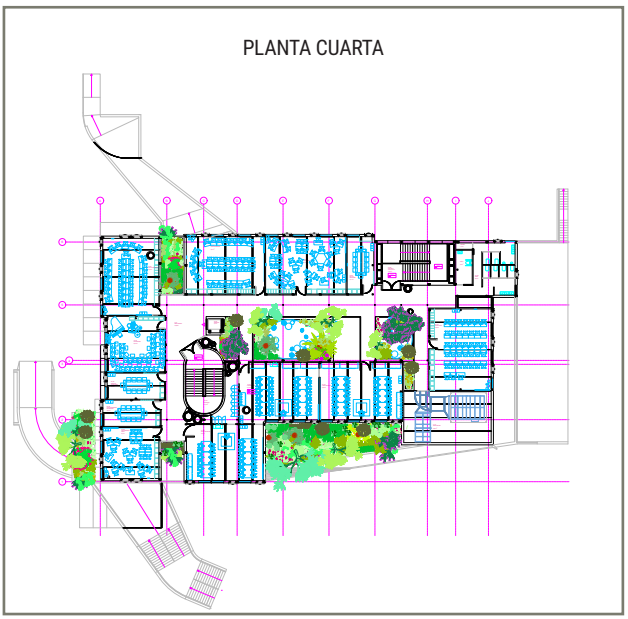
ORIGINALES ACABADOS

Como técnica novedosa destaca el corcho proyectado en la fachada. "Es un acabado singular que requirió de muestras y pruebas previas para conseguir las prestaciones técnicas y estéticas exigidas por los directores de obra", precisa Almudena Antón.

También reseñables son las claraboyas como carpintería exterior. Sigue Carlos Peñalver: "Diseñadas para su uso en horizontal, hubo que estudiar el detalle para conjugar correctamente todos los elementos implicados (aislamiento proyectado, enfoscado, corcho, embocadura metálica, fijación del conjunto, puentes térmicos, etc)".

En cuanto a la cubierta ligera traslúcida de policarbonato del invernadero, se emplea en edificaciones agrícolas pero aquí debía asegurar el aislamiento, el mantenimiento sencillo y la funcionalidad. "Montada sobre una estructura metálica de vigas curvas y rectas, compone una bóveda de cañón central cuyos lados acuerdan con el perímetro del edifico mediante cubiertas laterales inclinadas. Los paneles de





1. El luminoso espacio de la biblioteca.
2. Cimbra para el encofrado de uno de los arcos de fachada.
3. El alzado norte, durante la ejecución.
4. Una de las aulas de infantil en la planta baja.

1. La fachada Norte acabada, con su aislamiento y terminación de corcho proyectado.
2. Gran escalera interior que comunica todas las plantas.
3. El ámbito del invernadero, al que se asoman las plantas tercera y cuarta.
4. Los muros perforados de hormigón, durante la obra.
5. Detalle de las aulas-casas en los niveles superiores.

policarbonato celular coextruído de seis paredes de 600 mm de ancho y 20 mm de espesor se atornillan a la estructura metálica y se unen entre sí con un perfil de policarbonato ensamblado a presión para garantizar la estanqueidad ante el agua", explica Ángel David Moreno.

ESPACIOS SINGULARES

A los elementos singulares corresponden espacios singulares, pues el edificio, asegura el proyecto, "funciona como un ensamblaje de diferentes climas, situaciones y regulaciones. Su progresión vertical apila una planta baja, comprometida con el terreno, para los más jóvenes; un segundo nivel donde los alumnos intermedios conviven con los depósitos de agua y tierra que nutren un bosque interior; este llega a las aulas superiores (para los mayores) bajo la estructura de invernadero".

Rodeando las raíces de los árboles, queda el gran espacio central polivalente de unos 5.000 m². "Dotado de calefacción por suelo radiante, pavimento deportivo y mucha iluminación natural, puede usarse como gimnasio, aula de arte, sala de conferencias o de reuniones", subrayan los directores de Ejecución.

También destacables son la logia, una galería diáfana abierta para actividades al exterior a salvo de la intemperie; la biblioteca, muy iluminada, con una terraza independiente para disfrute de los usuarios o el amplio y luminoso comedor.

A falta de cielorraso, las instalaciones quedan vistas en su desarrollo horizontal. Destaca en ellas la búsqueda del mayor rendimiento que se complementa con el gran aislamiento para conseguir el certificado de eficiencia energética Calificación A.

ficha técnica

Proyecto/proyectista
Andrés Jaque, arquitecto (Office for Political Innovation).

Dirección de Obra
Andrés Jaque y Roberto González García, arquitectos.

Director de Ejecución de Obra
Ángel David Moreno Casero, Carlos Peñalver Álvarez y Almudena Antón Vélez. Arquitectos técnicos (ADAMA Arquitectos Técnicos S.L.P.).

Coordinación de Seguridad y Salud en fase de ejecución
Ángel David Moreno Casero, arquitecto técnico

Presupuesto de ejecución material
6.782.863,58 euros

Inicio y finalización de la obra
Octubre 2020-Agosto 2022

Otras empresas intervinientes
Estructuras: Qube Ingeniería de Estructuras. (Iago González Quelle, Víctor García Rabadán). Instalaciones: JG Ingenieros (Juan Antonio Posadas)

Ubicación
C/ San Enrique de Ossó, 48
28055 Madrid.

Carolina Roca Castillo,
presidenta de la Asociación de Promotores Inmobiliarios de Madrid (Asprima)

“El éxito de la regeneración urbana requiere incorporar a la iniciativa privada”

DESDE JULIO PASADO, CAROLINA ROCA SE ENCUENTRA AL FRENTE DE ASPRIMA, ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL QUE HA CUMPLIDO 45 AÑOS DE EXISTENCIA. EN CONVERSACIÓN CON BIA, LA PROTAGONISTA REPASA LOS DESAFÍOS A LOS QUE SE ENFRENTA EL SECTOR DE LA EDIFICACIÓN EN LA COMUNIDAD DE MADRID, TANTO DESDE EL PUNTO DE VISTA LEGISLATIVO COMO EMPRESARIAL. ENTRE LOS PROBLEMAS, SUBRAYA LA FALTA DE MANO DE OBRA ESPECIALIZADA Y UN IMPORTANTE DÉFICIT DE FORMACIÓN EN EL TRABAJADOR.

*Por **Javier de la Cruz.** Fotos: **Javier Valeiro.***

¿Cómo valora Asprima las iniciativas en materia de urbanismo de la Comunidad de Madrid?
De forma muy optimista y positiva. La Dirección General de Urbanismo de la comunidad, desde el principio de la legislatura, mostró su voluntad de ir hacia un cambio de paradigma. Y ha dado pruebas de que no era una promesa electoral. La primera muestra fue la Ley 1/20, que introdujo algo que reivindicábamos desde hacía mucho tiempo: la sustitución de la Licencia de Primera Ocupación (LPO) por la declaración responsable, lo que nos ahorraba una media de entre los tres y cuatro meses que se estaban empleando en el Ayuntamiento de Madrid, por ejemplo, para la obtención de la LPO. Dos años después de la entrada en vigor de esa ley se ha producido un verdadero ahorro de gastos financieros; hemos pasado de la media de entre tres y cuatro meses a una media de dos días. Una vez presentada la declaración responsable, al día siguiente se puede empezar a escriturar la entrega de las viviendas. Por otra parte, hace un año se anunció la Ley Ómnibus, que recoge en el anteproyecto cuestiones fundamentales que también reivindicábamos en torno al desarrollo de suelo en la Comunidad de Madrid.

¿Qué reivindicaciones del sector recoge la Ley Ómnibus?
Por un lado, armonizaciones necesarias para que no haya conflicto con la ley estatal y dotar de seguridad jurídica a los planeamientos urbanísticos que muy frecuentemente son atacados y declarados nulos. Por otra parte, la Ley Ómnibus dará más autonomía a los planes generales de los ayuntamientos para no tener que pasar por doble tramitación y por informes sectoriales más tediosos en cuestiones puntuales.

¿Cuándo esperan su aprobación?
Confiamos en que durante el mes de noviembre, porque en mayo hay elecciones autonómicas... Pero entendemos que los equilibrios parlamentarios en la Comunidad de Madrid son firmes para su aprobación.

Qué problemas del urbanismo en Madrid debería resolver una nueva Ley del Suelo a medio plazo?
Lo fundamental es aliviar toda una burocracia. Si establecemos una tramitación muy atacable por distintos flancos, acabará siendo atacada. Necesitamos una Ley del Suelo con un marco muy sencillo, que no necesite reglamentos, que establezca los criterios básicos y que ofrezca mucha autonomía a los planes generales de los ayuntamientos e incluso a los planes parciales. Una ley que flexibilice, desburocratice y desintervenga. Las leyes del suelo han hecho que el planeamiento se haya convertido en un fin en sí mismo en lugar de que el fin sea dotar de vivienda, que es un derecho fundamental. De cara a esta futura nueva Ley del Suelo, cuya redacción y aprobación llevaría una legislatura, hemos creado en nuestra Comisión de Urbanismo de Asprima un grupo especial destinado a analizar las propuestas que debería contener.

¿La regeneración urbana debería incluirse en esta futura ley?
La regeneración urbana debe activarse de una vez. No sé si en una Ley del Suelo o en una ley *ad hoc*. Pero mientras

CV

CAROLINA ROCA CASTILLO

Licenciada en Derecho y en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Pontificia de Comillas de Madrid.

Responsable del Consejo Directivo de **Grupo Inmobiliario Roca,** compañía promotora-constructora familiar fundada en 1965.

Desde julio pasado ocupa la **presidencia de la Asociación de Promotores Inmobiliarios de Madrid** (Asprima).

la regeneración urbana esté concebida en el marco jurídico urbanístico y civil actual, con tanta problemática como la de los realojos y sin posibilidad de incrementos de aprovechamientos, será imposible acometer verdaderas acciones en este sentido. En Madrid hay muchos barrios que requieren una regeneración urbana aplicada desde la iniciativa privada. Plantear renovaciones urbanas exclusivamente desde la iniciativa pública es una gota en el océano. Para escalar debidamente la regeneración urbana es necesario que los promotores entremos en ello. Se necesita un cambio valiente, que pasa por incrementos de edificabilidad por encima del 50% para que las operaciones sean viables para la inversión privada.

¿Cómo valora la nueva ordenanza de licencias urbanísticas del Ayuntamiento de Madrid?

Hay que reconocer que el Ayuntamiento ha puesto toda la carne en el asador. Estamos muy a favor de esta nueva ordenanza. Además de regular la declaración responsable como título habilitante para primera ocupación, introduce otra cuestión fundamental para los promotores: la Licencia Básica. La ordenanza entró en vigor en junio y ya se han solicitado licencias básicas pero tenemos que ver cómo se desarrolla esto en el tiempo. La Licencia Básica en declaración de obra nueva será igualmente inscribible en el registro y una vez hecho esto, será hipotecable. Antes hablábamos de 12 meses de media de tiempo de tramitación. Con la Licencia Básica será menos de la mitad. En ese plazo los promotores podrán formalizar el préstamo sobre el edificio en construcción e iniciar las obras.

¿Cómo enjuicia la senda ascendente en los tipos de interés?

> LLEVAMOS 14 AÑOS INFRAPRODUCIENDO VIVIENDA. NO HAY BURBUJA EN CIERNES; LO QUE HAY ES ESCASEZ DE OFERTA

Sobre la obra nueva no va a tener un efecto excesivamente grave. La subida afecta al comprador hipotecado, sobre vivienda de segunda mano o sobre vivienda de obra nueva comprada hace tiempo. Pero para la decisión de compra no vemos que vaya a afectar demasiado. Es algo que ya teníamos descontado. Hemos vivido en una situación anómala de política monetaria expansiva durante 12 años. Esto no es sano ni normal. En el coste de compra de una vivienda nueva, el que suban los tipos o no, no es lo que más afecta. El planteamiento actual para afrontar la compra de una vivienda es hacerlo con un 30% de recursos propios y tampoco ha habido un incremento desmedido de las condiciones de las hipotecas a tipo fijo.

¿Y respecto al endeudamiento del sector promotor?
También afecta mínimamente. En cuanto a deuda, el sector promotor está bajo mínimos. Hemos transitado por la ley del péndulo. Hace 14 años el endeudamiento del sector era desorbitado; era una deuda fundamentada en el apalancamiento sobre el suelo, que fue el verdadero problema, porque en aquellos momentos se financiaba el suelo al 400% del valor de compra. Eso ya no pasa hoy. La financiación que tiene ahora el sector promotor es para operaciones muy concretas, con una fecha de entrega y de subrogación y de desaparición de la deuda.

Algunos profetas del apocalipsis hablan ya de burbuja inmobiliaria en ciernes…
Me solivianta bastante. Cuando se empiezan a despejar un poco las nubes, ya nos ponen al borde de la burbuja. Desde 2008 hemos sufrido una auténtica destrucción del sector, con una desaparición del 95% de las empresas de promoción-construcción. La burbuja inmobiliaria de 2008 se produjo por una sobreproducción y una sobrefinanciación. Ahora estamos muy lejos de ambas situaciones. La ratio que se maneja entre nuestros vecinos europeos como una cifra sana de producción de vivienda es de entre cuatro y cinco viviendas nuevas por cada mil habitantes. En España hemos llegado a las 100.000 viviendas iniciadas en 2021. Pero eso apenas supone dos viviendas por cada mil habitantes, por debajo de la mitad de esa cifra sana de producción de vivienda que mencionaba. En España se construyeron 800.000-900.000 viviendas entre los años 2006-2007. Desde el año 70 hasta 2005, la media de producción en España era de 250.000 viviendas al año, aproximadamente. Y en 2013-2014 acabamos con promociones de 35.000 viviendas anuales. Llevamos ya 14 años infraproduciendo, lo que se refleja en el envejecimiento del parque de viviendas y en la escasez de oferta, que es lo que está provocando la subida de precios. No estamos ante una burbuja, sino ante una escasez flagrante de oferta.

Estamos en una coyuntura de subida de precios en energía y materias primas. ¿Cómo afecta a la promoción de vivienda?
Es alarmante y no podemos afrontar la construcción de vivienda a precio asequible con esos precios. Pero sobre esto, poco podemos hacer. Parece que la tendencia apunta a una estabilización para finales de este año y principios de 2023. En estos momentos, los contratos con las constructoras no se pueden ni negociar, porque nadie sabe a qué precio empieza y a qué precio puede terminar la obra. La delicada situación de la construcción en China y su crisis inmobiliaria puede ser un factor que libere hacia otros mercados materias primas que no se consumen allí y que contribuya a estabilizar los precios.

El sector de la edificación se lamenta desde hace tiempo de una falta de mano de obra crónica. ¿Cuál es la realidad a este respecto?
En la escasez de mano de obra es donde se están produciendo incrementos importantes de costes. La razón que siempre esgrimimos es que los involucrados no ponemos en valor que el sector de la construcción es muy atractivo para trabajar. Hay una especie de estigma popular de que al que no vale, lo mandamos a la obra… Pero actualmente los convenios de la construcción son francamente elevados. Es un trabajo muy bien pagado, muy controlado y que va a requerir muchísima especialización por los avances en digitalización e industrialización. Pero no hemos conseguido ese cambio sociológico y no conseguimos atraer mano de obra joven. Creo que debemos hacer una campaña de comunicación fuerte y continuada para cambiar la imagen de lo que es trabajar en la obra.

La estructura de personal de las constructoras tampoco acompaña para resolver el problema…
El gran problema de la mano de obra es el diseño de nuestras constructoras. Yo soy también autocrítica, porque Grupo Roca es promotor-constructor. Todas las constructoras, ya sean grandes, medianas o pequeñas, no tienen en nómina a un solo albañil. Solo técnicos: aparejadores, jefes de obra y algún encargado, pero realmente subcontratamos todas las partidas. El problema radica en esas subcontratas. Son las primeras que cayeron en 2008. Eran el eslabón más débil y sobrevi-

vieron poquísimas. Lo han pasado tan mal que son remisas a crecer y sus estructuras no están muy profesionalizadas. Deberíamos dotar a las subcontratas de asesoramiento y de formación, porque son ellas las que aguantan el peso de la masa laboral de la construcción.

¿En qué medida se ha modernizado el sector promotor con la introducción de nuevas tecnologías y la digitalización?

A la vista está que el sector promotor y constructor está incorporando la digitalización. La apuesta es clara por nuestra parte. Pero tenemos dos graves problemas. El primero está en la Administración, que tal vez no puede analizar mi proyecto en formato BIM, por ejemplo. Te lo acaban pidiendo en papel. Si la Administración no nos acompaña, no obtendremos los beneficios que deberíamos obtener al digitalizar. Pero lo vamos asumiendo y nosotros seguimos adelante con nuestra senda, independientemente de que las administraciones avancen muy lentamente. Otro gran escollo se encuentra en la fase de obra. Para que funcione perfectamente un proyecto digitalizado y la industrialización de procesos, todos, hasta el último peón, tienen que estar interconectados y utilizar el mismo software. Y eso, a día de hoy, es imposible implantarlo en la fase de obra con la mano de obra existente. De momento, la digitalización se detiene ahí. Pero acabará produciéndose.

¿Qué juicio de valor le merece la Ley de Vivienda que se discute en el Congreso?

Asprima está preocupada por el mensaje político que lanza, totalmente contrario a lo que el sector necesita. Habla de limitar precios, de intervención, de que la vivienda protegida solo se haga desde el sector público... Son mensajes populistas. En el fondo, las políticas de vivienda se basan en la gestión y quien no ha gestionado nunca lanza mensajes ideológicos populistas. Hay que decir que en España la vivienda asequible, la vivienda protegida, siempre la ha realizado la iniciativa privada. Hay que repetirlo porque la gente no lo sabe. La Administración ha hecho un 15 % de la vivienda protegida a través de las empresas municipales, pero el 85% es obra de la iniciativa privada. En un momento dado se dio un viraje de 180 grados, cuando se desplazó a la iniciativa privada de hacer vivienda protegida. Pero si se borra de un plumazo la forma de implementar las políticas de vivienda, se necesita un plan alternativo, porque si no se tiene, no habrá vivienda protegida. Esto es lo que está provocando la tensión de precios. De las 250.000 viviendas que mencionaba antes de producción media desde principios de los 70 hasta 2005, 100.000 eran viviendas protegidas, de precio asequible, procedentes de suelos que tenían una limitación de precios, que es lo que permite al promotor construir este tipo de vivienda. El recuperar esa producción de vivienda asequible es fundamental y no se soluciona solamente con el Plan Vive. Los promotores somos un importantísimo agente social al que nos han querido apartar de esa labor fundamental.

Pasaje que comunica el edificio interior, el número 28, con la Cuesta de San Vicente 26. El jardín del Campo del Moro aparece al fondo.

HOTEL TSH MADRID

Alojamiento de impresión

EL FLAMANTE THE SOCIAL HUB, CON 330 HABITACIONES, AGRUPA Y ORDENA TRES EDIFICIOS SITUADOS FRENTE AL CAMPO DEL MORO, UNO NUEVO Y OTROS DOS CON DIVERSOS GRADOS DE PROTECCIÓN, ENTRE LOS QUE DESTACA LA ANTIGUA IMPRENTA DE LA REVISTA SEMANA.

Texto ***Carlos Page.*** *Fotos* ***Imagen Subliminal***

Encaje de piezas. En una gran manzana situada entre la Cuesta de San Vicente y la paralela calle de la Ilustración se desarrolla el puzzle que la implantación de un singular hotel con aparcamiento, dedicado fundamentalmente a alojar estudiantes de diversos ámbitos, debía resolver. "Un Plan Especial de Protección del Patrimonio y Control Ambiental de Usos fue aprobado por el Ayuntamiento de Madrid en 2012 para compatibilizar el nuevo uso terciario con el mantenimiento de los valores históricos, artísticos y arquitectónicos de los tres edificios afectados", detalla Fernando Vasco Hidalgo, arquitecto técnico y director de Ejecución de Obra junto con su colega, el arquitecto técnico Juan José Fernández, ambos del estudio Fenwick Iribarren Architects (FIA), que ha desarrollado el proyecto. Si bien el de Ilustración 11 carecía de protección y había sido demolido, el de Cuesta de San Vicente, 26 estaba catalogado como nivel 2 grado Estructural y el vecino del número 28 (interior) figuraba en el nivel 3, grado Parcial, y sus fachadas originales Norte, Sur y Este tenían que ser restauradas obligatoriamente.

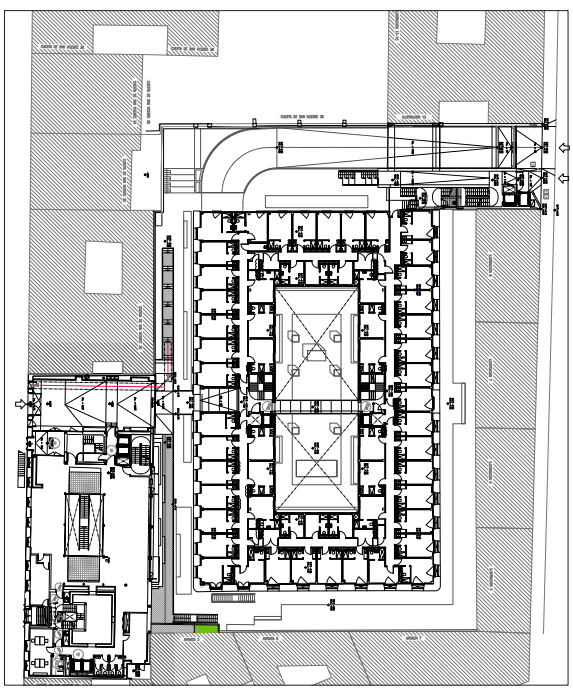
"Desde el punto de vista de la dirección de Ejecución lo más reseñable quizás haya sido la manera de sostener los alzados originales que debían conservarse", destaca Vasco Hidalgo. Para ello se utilizó el sistema de estabilización de fachadas, que también ha permitido realizar el vaciado del sótano para aparcamiento con todas las garantías. "Se pudieron construir sin problema los muros pantallas perimetrales de las fachadas Norte y Este. Y en la Sur se dispuso un pórtico de hormigón para conseguir la permeabilidad de esa zona, de forma que se pudiera conectar con el edificio de Cuesta de San Vicente, 26", explican los arquitectos técnicos de FIA.

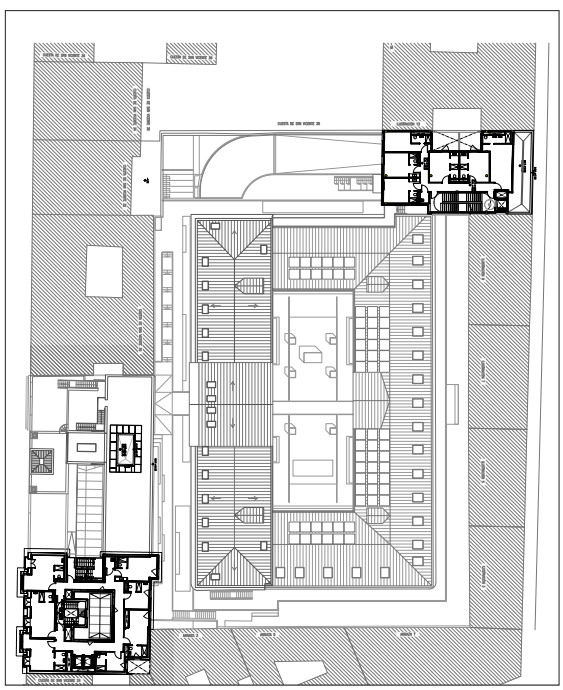
En términos generales, el estado de las fachadas era aceptable. "Se extrajeron probetas-testigos en la fachada Sur a la altura de los sótanos para

TRES HISTORIAS

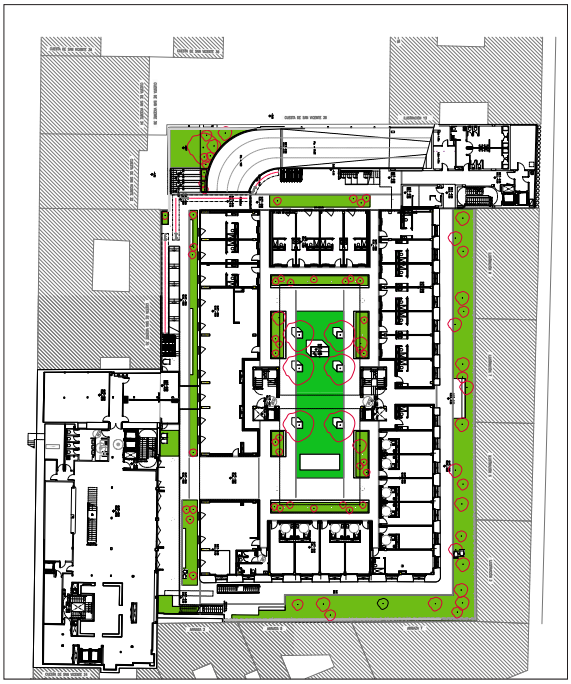
El primer edificio fue el de Cuesta de San Vicente, 28, sede de Industrias Gráficas Rivadeneira, una imprenta construida en 1882. La reparcelación entre 1877 y 1844 aleja la calle unos seis metros y con esa alineación se levanta en 1930 el número 26, que incluye un pasaje de comunicación con el patio interior, y el número 28. De 1918 databa el demolido de Ilustración, 11, sobre cuyo solar se levanta el único edificio nuevo del conjunto.

PLANTAS DE ACCESO, SEXTA Y DE URBANIZACIÓN





1



2

1. Esquina Suroeste de Cuesta de San Vicente, 28, con el acceso de vehículos desde Ilustración, 11, a la izquierda.
2. La fachada Sur de Cuesta de San Vicente, 28, conservada y rehabilitada, con su área de recorrido exterior.

determinar la resistencia a compresión de esta, y diseñar el par de apriete que aplicar a las vigas metálicas de sujeción de la misma", continúan. "Las dificultades más importantes, aparte de las anteriormente reseñadas, se hallaron en la construcción de nueva planta, donde se utilizó el sistema ascendente-descendente para no bloquear el acceso de maquinaria desde Ilustración, 11, único trazado para el suministro general a las obras". Es decir, desde la cota de acceso, se comenzó la construcción del edificio hacia arriba (sistema ascendente) permitiendo así el tránsito de maquinaria y vehículos al interior de la manzana y posteriormente vaciar las tierras desde la cota de calle hasta el sótano del conjunto (sistema descendente).

1

2

1. Entrada principal por la Cuesta de San Vicente.
2. Piscina y vistas hacia el Palacio Real y el Campo del Moro.
3. Pantalla de pilotes: fachada Norte y Este.
4. Detalle de arriostramiento. Estabilizadores de fachada.

5/6. Demolición de base de muro fachada Sur para conexión con edificio número 26.

7. Vista general de la viga metálica de sostenimiento de fachada Sur y viga de sujeción.
8. Vista general de las losas de hormigón. En la imagen la correspondiente a la planta baja.

3

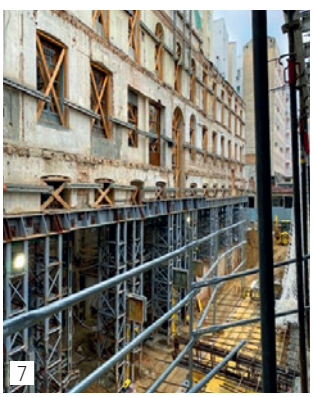
4

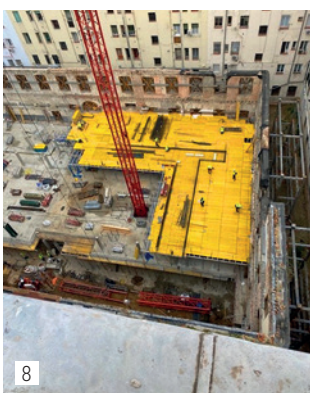
VISTAS

El bloque de cuesta de San Vicente 26 cuenta con dos cuerpos principales: un zócalo de tres plantas que ocupa toda la parcela y una torre de seis plantas en el extremo E. Concentra las zonas de solárium y esparcimiento en cubiertas del hotel por sus vistas al Palacio Real y al Campo del Moro.

5

6


7


8

3

1. Patio interior del edificio de Cuesta de San Vicente, 28.
2. La piscina, ante la torre situada del edificio situada en el Este.
3. Escaleras en el hotel.

"La construcción dentro del centro urbano conlleva la dificultad de un viario congestionado a lo largo del día y con horarios de especial intensidad, que son valorados a la hora de organizar el transporte de materiales y los tajos afectados", concretan los directores de Ejecución. Se facilitaron zonas de acopio en obra y se minimizaron las afecciones en el espacio público y en la actividad del entorno con una planificación respetuosa con el barrio.

Las instalaciones merecen un comentario aparte de Fernando Vasco y Juan José Fernández: "En general la mayoría de los hoteles se diseñan con revestimientos envolventes, tanto en paredes como en techos, por lo que las instalaciones transcurren sobre los falsos techos o empotradas en rozas y se ocultan". En este hotel se apostó por que fueran vis-

1

2

tas, sin ningún cielorraso; ello obligó a prestar especial atención a los trazados, conexiones y derivaciones de las redes.

"El resultado es visualmente llamativo y aporta un ahorro importante en el coste de las reparaciones en caso de necesidad, pues no hay que demoler y sustituir ningún elemento de ocultación", explican. El alumbrado sigue la misma línea y casi ninguna de las luminarias es de encastrar.

Otra premisa que presidió las decisiones de la dirección de Obra fue la de la sostenibilidad y la de reducir en lo posible la huella de carbono. "Se ha buscado la eficiencia energética en todo momento, en el diseño tanto de los cerramientos verticales con la incorporación de revestimiento SATE REDArt, como de las cubiertas y huecos de ventanas". Siguen los arquitectos técnicos: "Se han monitorizado y gestionado los impactos de la construcción, realizando un seguimiento pormenorizado del cumplimiento del manual BREEAM, con recogida de datos de producción de CO_2 en consumos de energía procedentes de las actividades de obra, transporte comercial y desde la obra, consumo de agua y otros".

PROGRAMA

El hotel consta de 330 habitaciones y los servicios de restaurante, área común de preparado de comidas, lavandería, aparca-bicis y garaje propio con plazas para vehículos eléctricos. Además dispone de ámbitos para actividades de ejercicio y estudio, espacios exteriores estanciales y de paseo ajardinados, salas para eventos y reuniones, zonas de *coworking* y otras de solárium y esparcimiento en cubiertas con vistas al Palacio Real y los jardines del Campo del Moro.

ficha técnica

Promotor
TSH, The Student Hotel

Proyecto/proyectista
Fenwick Iribarren Architects.

Dirección de obra
Mark Fenwick y Javier Iribarren, arquitectos.
Arquitectos colaboradores en la dirección de Obra: Olga Rengel, Bruno Subirana y Laura Sánchez. Carlos Chamorro, paisajista.

Directores de Ejecución de Obra
Fernando Vasco Hidalgo y Juan José Fernández, arquitectos técnicos.

Constructoras
PROMOVASA:
Fases I y II, demolición y estructura.
ACR: Fases III y IV, estructura y arquitectura.
Elecnor: Fases III y IV, instalaciones.

Inicio y finalización de la obra
Febrero 2019/ Marzo 2022

Otras empresas intervinientes:
Estudio Geotécnico: Euroconsult. Estructuras: MC2. Instalaciones: PGI Engineering. Acústica: Margarida Acústica S.L. Asesor en ingeniería: Arcadis. Certificación Breeam: NTT DATA. Interiorismo: MASQUESPACIO.

Ubicación
Cuesta de San Vicente, 26 y 28
C/ Ilustración, 11
28008 Madrid.

"Este proyecto es un delicado trabajo de equilibrio entre el respeto histórico y la funcionalidad; entre la arquitectura original protegida y su puesta al día para albergar un nuevo uso que con una intervención de bisturí implanta la actividad hotelera en las condiciones de seguridad, habitabilidad y funcionalidad que exige la normativa", explican en FIA. Los tres edificios se diseñan como un conjunto único, que se recorre en su totalidad, desde el acceso en Cuesta de San Vicente hasta el de la calle Ilustración. Entremedias se sucede un fluir de espacios urbanizados y ajardinados, un recorrido que unifica los diferentes patios de manzana y de edificio, tanto en su concepto como en su disfrute.

ABUSO DE DERECHO Y COMUNIDADES DE PROPIETARIOS

EL SIGUIENTE ARTÍCULO TIENE POR OBJETO CLARIFICAR QUÉ SE ENTIENDE POR ABUSO DE DERECHO Y CÓMO INTERPRETAN ALGUNAS SENTENCIAS JUDICIALES ESTA CIRCUNSTANCIA A LA HORA DE IMPUGNAR O DAR POR VÁLIDOS DETERMINADOS ACUERDOS ADOPTADOS POR LAS COMUNIDADES DE PROPIETARIOS.

*Por **Jose Manuel de Pablo Blasco.** Abogado. Despacho Columba Ius S.L.P.*

PLANTEAMIENTO:

El artículo 18.1.c) de la Ley 49/1960, de 21 de julio, sobre Propiedad Horizontal, dice lo siguiente:

1.- Los acuerdos de la Junta de Propietarios serán impugnables ante los tribunales de conformidad con lo establecido en la legislación procesal general, en los siguientes supuestos:

*c) Cuando supongan un grave perjuicio para algún propietario que no tenga obligación jurídica de soportarlo o **se hayan adoptado con abuso de derecho.***

Esto significa que cualquier acuerdo de una comunidad de propietarios puede ser anulado por los tribunales de justicia, sobre la base de que se ha adoptado incurriendo en abuso de derecho.

El problema estriba en saber cuándo concurre esta circunstancia concreta, y por lo tanto puede ser impugnado, y cuándo no.

Pero antes de empezar debemos saber:

¿QUÉ ES EL ABUSO DE DERECHO?

Por abuso de derecho se entiende un modo de ejercitar las propias facultades excediéndose de sus límites naturales, generando un perjuicio a tercero, sin utilidad alguna para su titular. Expresado como lo hacen los Tribunales:

AP Córdoba, sec. 3ª, S 07-11-2003, nº 254/2003, rec. 292/2003

"(...) El abuso de derecho requiere como elemento subjetivo una ausencia de finalidad seria y legítima en el ejercicio de un derecho con una clara intención de perjudicar a un tercero, en este caso a uno de los copropietarios."

AP Salamanca, sec. 1ª, S 28-09-2018, nº 387/2018, rec. 9/2018

Procede el abuso de derecho como institución de equidad, cuando el derecho se ejercita con intención bien decidida de causar a otro un daño o utilizándolo de un modo anormal y contradictor de la armónica convivencia social, exigiendo su apreciación una base fáctica que proclame las circunstancias objetivas (anormalidad en el ejercicio) y las subjetivas (voluntad de perjudicar o ausencia de interés legítimo).

Es decir, se trata de un comportamiento, que en realidad se ajusta formalmente al contenido de una ley, pero provoca perjuicios a otras personas, sin que se conozca utilidad alguna para su autor. Es, por lo tanto, una regla de tipo moral, no estrictamente jurídica o legal, que lo que persigue son los comportamientos antisociales, aunque estos gocen de una apariencia de legalidad.

Seguramente por eso la mayoría de las sentencias analizadas presentan un sesgo favorable a ratificar las decisiones de la mayoría.

ANALISIS JURISPRUDENCIAL

Analizamos a continuación diversas sentencias para tratar de deducir los criterios aplicables según los distintos supuestos.

Sala 1ª del Tribunal Supremo (Civil), sec. 1ª, S 28-11-2008, nº 1159/2008, rec. 750/2004.

Planteamiento

Propietario de local que solicita autorización para ejecutar "*las obras de acometida de la canalización de una compañía de telecomunicaciones existente en la calzada de la calle al interior de una lonja de su propiedad, consistiendo dicha acometida en introducir 6 tubos de PVC de diámetro 125 mm mediante zanja, para*

lo que resulta necesario realizar los correspondientes pasa-muros en la fachada por debajo de la cota de la acera y acometida eléctrica al local de 4,4 KW de potencia desde la centralización de contadores de la comunidad".

La autorización fue denegada por la Comunidad. El propietario recurrió a los tribunales; el juzgado de Primera Instancia le dio la razón y la Audiencia Provincial, es decir, el tribunal superior, se la dio a la Comunidad.

La sentencia que comentamos en este artículo la decide el Tribunal Supremo de modo definitivo.

Elementos a tener en cuenta

A favor de autorizar la obra:

1. La escasa entidad de las obras en los elementos comunes.
2. El beneficio que la instalación de telefonía fija, Internet y televisión por cable suponía para su dotación a la comunidad.
3. Su aspecto de utilidad pública que todo este tipo de servicio comporta en el mundo actual,
4. De ser denegada concurre abuso de derecho por parte.

En contra de autorizar la obra

Se trata de una obra que afecta a elementos comunes, puesto que invade el subsuelo de la finca, que tiene la cualidad de elemento común, previa excavación para las conducciones en el mismo.

Estas obras, aun cuando no modifican la apariencia externa de la fachada del inmueble ni la estabilidad o seguridad del mismo, precisa en todo caso el cumplimiento de las mayorías precisas, no pudiendo olvidar a este respecto que la instalación en ningún caso ha quedado acreditada se establezca en beneficio de la comunidad.

No se trata de una instalación para dotar a la comunidad a la que pertenece la lonja del servicio que ofrece la compañía de telefonía sino de una instalación dirigida a posibles usuarios de la zona pero sin que en ningún caso se haya acreditado que la comunidad haya optado por la contratación con dicha entidad para la dotación de tal servicio.

La instalación pretendida con el soterramiento en el subsuelo del edificio de seis tubos de 125 mm cada uno supone la creación de una servidumbre que la comunidad deviene obligada a soportar y precisamente sin beneficio alguno para la misma, sino para el beneficio exclusivo de un comunero.

La decisión del Tribunal Supremo, en este caso, fue no autorizr la obra. La razón esencial es que la obra entiende que afecta a elementos comunes.

Que no considera que esté afecta a las autorizaciones privilegiadas previstas para dotar de sistemas de telecomunicación y previstas en Ley 8/1999, de 6 de abril (que fijaba que solo es necesario el voto favorable de 1/3 de los propietarios) porque, en este caso, la instalación no es de interés para la comunidad.

Que autorizaría no solo una alteración de elemento común, sino una servidumbre de telecomunicación sobre la comunidad.

¿Cómo se interpreta en este caso la concurrencia del abuso de derecho?

La comunidad no actúa en abuso de derecho denegando la autorización de la obra, porque está protegiendo elementos comunes, que de otra forma se verían alterados, física (ejecución

del pasatubos) y jurídica (constitución de servidumbre).

Porque la autorización solicitada lo es en el exclusivo interés del propietario solicitante y no de la comunidad.

Audiencia Provincial de Málaga, sec. 4ª, S 30-06-2016, nº 377/2016, rec. 399/2014.

Planteamiento

Un propietario solicitó autorización para instalar sobre la cornisa de la cubierta comunitaria la maquinaria de un aparato de aire acondicionado. Llevó a cabo la instalación a pesar de no contar con autorización comunitaria, pero recurrió al juzgado para impugnar el acuerdo que le negaba dicha autorización.

La comunidad se opuso, a causa del voto en contra de los dos propietarios cuya vivienda estaba mas cerca de la instalación y exigió al propietario que retirara el aparato de su cornisa.

El juzgado le dio la razón a la comunidad y la Audiencia Provincial revisa la sentencia.

Elementos a tener en cuenta

En contra de autorizar la obra.

1. La comunidad tiene competencias para limitar el uso de un elemento común.
2. Que cualquier alteración de un elemento común exige, en principio, del voto unánime de la comunidad.
3. Que la instalación es de grandes dimensiones, pues esta destinada a un local y para un uso comercial.
4. Que genera molestias a dos de los propietarios de la comunidad.

A favor de autorizar la obra

Se trata de la posibilidad de instalación de aparatos de aire acondicionado respecto de los que se ha abandonado la idea de prohibición a ultranza porque afecta al nivel de vida de los propietarios.

Se considera, en consecuencia, que la instalación de aquellos aparatos será lícita, aun sin autorización de la Junta de Propietarios, cuando su tamaño no sea desmedido, su instalación no sea inamovible, no afecten a la fachada principal del inmueble, no supongan la rotura de muros comunes y no causen daños específicos y sensibles a los demás propietarios.

Asimismo la jurisprudencia ha precisado que las exigencias normativas en materia de mayorías deben ser interpretadas de modo flexible cuando se trata de locales comerciales situados en edificios en régimen de propiedad horizontal, y para permitir la puesta al día de viviendas que en el momento de su construcción no pudieron adaptarse a las mejoras tecnológicas más beneficiosas para sus ocupantes.

Solución de la Audiencia Provincial

Entiende que en este caso el aparato era de pequeñas dimensiones y no se veía desde la calle.

Aunque daba servicio a un local, este era de pequeñas dimensiones, por lo que no era un elemento a tener en cuenta.

Que la denegación se produce por el voto de dos comuneros, la decisión de exigir la retirada por el voto de cuatro propietarios frente a la abstención de 41 titulares.

No se consideran acreditadas las molestias a los dos propietarios por ruidos y vibraciones. Formularon una denuncia ante el Ayuntamiento de Málaga que fue archivada.

En la misma cubierta-terraza del edificio existen instalados otros aparatos de aire acondicionado pertenecientes a otro negocio, cuantificados en tres unidades, de mayor tamaño y visibles desde la calle, así como múltiples aparatos adosados a la fachada del edificio e incluso en el patio interior de la misma, según la abundante documental aportada, hasta el punto de que hasta que se produjo la oposición de los dos vecinos citados a la referida instalación no consta hubiera habido ninguna reclamación similar a la de autos con relación a los aparatos de aire acondicionado

En consecuencia, la Audiencia Provicnial de Málaga autoriza la obra y no permite que la comunidad retire los aparatos de aire acondicionado.

Entiende que hubo abuso de derecho, por parte de la comunidad, porque existían las condiciones subjetivas de intención de perjudicar y de falta de interés serio y legítimo, en su oposición. Y las objetivas, de exceso o anormalidad en el ejercicio de un derecho y producción de un perjuicio injustificado

Por ello entiende finalmente que "*no es plenamente legítimo y serio y sí excesivo o anormal, el interés de los comuneros disidentes de que no se alteren los elementos comunes en beneficio exclusivo de ellos, provocando un acuerdo de cuya adopción es responsable la comunidad demandada*."

Sentencia de la Audiencia Provincial de Córdoba de 7 de noviembre de 2.003 AP Córdoba, nº 254/2003, nº de recurso: 292/2003

Planteamiento

Una comunidad de propietarios acuerda por mayoría cerrar con una verja metálica parte de su zona residencial

LA DOCTRINA DEL ABUSO DE DERECHO SUELE ACOMODARSE A LA DECISIÓN DE LA MAYORÍA

para evitar molestias de la "movida juvenil".

Uno de los propietarios, dueño de un local que queda dentro de la zona vallada se opone, aludiendo a que supone la alteración de un elemento común, y que por lo tanto para su validez el acuerdo requeriría del voto unánime de todos los propietarios. Entiende que la comunidad ha actuado en abuso de derecho, imponiendo su decisión en contra de los intereses legítimos de un propietario que adquiere y desarrolla su actividad en el local sin existencia de valla alguna.

Elementos a tener en cuenta

A favor de la obra

1. Hay una aplastante mayoría de propietarios que quieren el cierre.
2. La obra ejecutada no es una alteración de elementos comunes.
3. Tiene como finalidad la de garantizar la mejor y más segura convivencia en el ámbito comunitario.

En contra de la obra

Altera los elementos comunes, porque modifica la situación inicial de la comunidad.

Afecta al interés de un propietario de un local cuya actividad se ve afectada por el cierre.

Resolución de la Audiencia Provincial

En primer lugar, apuntemos una frase literal de la sentencia, que entendemos es significativa:

DEL FUNDAMENTO DE DERECHO PRIMERO:

*(...) oposición a dicho acuerdo que, si bien era mantenida en primera instancia por algunos propietarios más, éstos se han aquietado con la desestimación de la demanda planteada, **quedándose ya en solitario, y frente a toda la comunidad –que dicho sea de paso la conforman siete portales – el mencionado recurrente, dato que no deja de ser significativo en aras al reforzamiento de la tesis que sostiene la sentencia impugnada.***

La sentencia pone de manifestó expresamente un argumento, casi de naturaleza democrática pero no legal; destaca que el acuerdo es impugnado por un solo propietario. En teoría y de acuerdo con las exigencias fijadas en la ley, el voto en contra de un solo propietario para una votación que requiera unanimidad debería ser suficiente para anular dicho acuerdo. La unanimidad consiste precisamente en eso, sean el resto de propietarios cinco personas o seiscientas, la ley no discrimina en ese aspecto.

Sin embargo, la sentencia, como acabamos de leer, se encarga de destacar que solo queda un propietario en el litigio y que el resto están integrados en 7 portales; es decir, que el número de propietarios es considerable.

En segundo lugar, constatamos cómo la jurisprudencia, seguramente motivada por ese espíritu democrático, resuelve que colocar una valla metálica que limita el acceso a unas zonas comunes (que cuando se constituye la comunidad era de acceso libre) no supone una alteración que requiera voto unánime, porque "*no comporta alteración de la estructura o fábrica del edificio o de sus elementos comunes, ni afecta al título constitutiva, sino que sólo supone un medio de separación o delimitación de la propiedad común*". Resulta llamativo que el cerramiento de una terraza suela considerarse alteración de fachada, mientras la instalación de una valla, que necesariamente va anclada a esa misma fachada se entienda que no lo es. En este caso la Audiencia autoriza la obra.

Efectos en relación a la doctrina del abuso de derecho

El propietario recurrente tiene un local dentro de la zona acotada; es evidente que la decisión de la comunidad le perjudica y en consecuencia podría considerarse adoptada en abuso de derecho. La sentencia estudiada considera que no, porque *"el abuso de derecho requiere como elemento subjetivo una ausencia de finalidad seria y legítima en el ejercicio de un derecho con una clara intención de perjudicar a un tercero, en este caso a uno de los copropietarios. En el supuesto enjuiciado, y desde esta perspectiva, no puede decirse que el acuerdo de la comunidad, cuya nulidad se solicita por el actor, se haya adoptado con abuso de derecho, pues el hecho de instalar una valla metálica para impedir el acceso a unas zonas que son de propiedad exclusiva de la comunidad, a personas ajenas a la misma, especialmente cuando éstas de modo masivo e incívico se adueñan de ellas los fines de semana, **tiene coma finalidad la de garantizar la mejor y más segura convivencia en el ámbito comunitario**, por lo que hay que entender que dicho acuerdo es beneficioso para todos los copropietarios, incluido el demandante. A mayor abundamiento, **lo que sí constituye un abuso de derecho es la actitud del demandante al impugnar dicho acuerdo, al tratarse del único copropietario que a estas alturas sostiene la impugnación.***

Es decir, que si existe una justificación para el acuerdo, no concurrirá abuso de derecho, y es más, la situación puede llevar al tribunal a considerar que quien abusa es el reclamante.

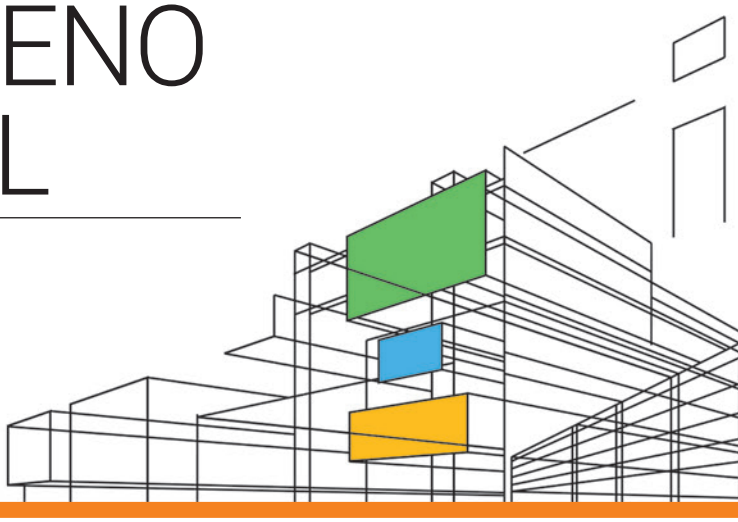
CONCLUSIÓN

Salvo alguna excepción en materia de aire acondicionado, parece que la doctrina del abuso de derecho suele acomodarse a la decisión mas o menos evidente de la mayoría.

Intentar una autorización en contra de dicho criterio, aunque concurran las condiciones de ausencia de interés legítimo en la oposición, y ausencia de daño objetivo en su consecución, no suele prosperar judicialmente.

EMPRESAS AMIGAS

SOCIOS IDEALES PARA LA INNOVACIÓN Y EL DESEMPEÑO PROFESIONAL



LAS EMPRESAS AMIGAS DEL COLEGIO SUPONEN UNA INSUSTITUIBLE FUENTE DE CONOCIMIENTO Y SOPORTE TÉCNICO CONTINUO PARA LAS ACTIVIDADES DEL ARQUITECTO TÉCNICO. LAS SINERGIAS ENTRE COMPAÑÍAS Y PROFESIONALES HAN ENRIQUECIDO A AMBOS COLECTIVOS.

Por ***Javier de la Cruz***

¿Qué valores aporta el mundo de la empresa a un colegio profesional? La respuesta más adecuada a esta pregunta sería: "Depende". Depende del colegio profesional en cuestión, de la naturaleza y orientación laboral de sus colegiados.

Parece claro que el valor añadido que puede aportar una organización empresarial no será igual en el Colegio de Abogados, en el de Economistas o en el de Psicólogos que en otros colegios en los que el éxito en la práctica de la profesión tiene una relación directa con soluciones, productos y servicios. Un abogado debe conocer la normativa jurídica, en la que poco o nada representa el mundo de la empresa. Al economista le basta su propia ciencia y su conocimiento para desempeñar su papel en la sociedad. Lo mismo que le sucede al psicólogo. La actualización de su saber no está vinculada, salvo contadas excepciones, al terreno de las compañías privadas.

"Muy distinta es la naturaleza de un colegio como el de los aparejadores de Madrid, integrado por profesionales que deben conocer de primera mano para su quehacer diario la mayor gama posible de productos y soluciones constructivas que hoy en día le ofrece un mercado extremadamente competitivo. Buena parte del éxito de sus actuaciones profesionales reside en ese conocimiento de los productos de vanguardia que ofrece el ámbito de la edificación", indica Rubén Sánchez Andreu, responsable de Empresas Amigas en el área de Desarrollo de Negocio del Colegio.

MERCADO EN EVOLUCIÓN

El mercado de materiales, productos y soluciones constructivas se encuentra en plena efervescencia. Particularmente en unos momentos de máxima exigencia para la sostenibilidad medioambiental y para el ahorro energético de los inmuebles. "Buena parte de las Empresas Amigas del Colegio cuentan con sus propios centros y laboratorios de investigación. Invierten grandes presupuestos en investigación y desarrollo para poner a disposición de los profesionales del sector los productos de más calidad, más duraderos y que mejor respondan a cada necesidad

ChovA SISTEMAS DE IMPERMEABILIZACIÓN Y AISLAMIENTO
danosa Building together
DRIZORO Construction Products
Euronit
GEOSEC GROUND ENGINEERING
GRUPO AYUSO SISTEMAS DE ALUMINIO, PVC Y VIDRIO

concreta que planteen los trabajos en un inmueble", subraya Sánchez Andreu. "De esa necesidad de interactuar con las empresas que hace posible los casos de éxito nació nuestro vínculo con las Empresas Amigas".

Hasta el año 2008, la relación del Colegio con el mundo empresarial "se reducía a acciones puntuales en el tiempo, como una inserción publicitaria en la revista BIA, una jornada de empresa en una fecha concreta y en la presencia de un expositor de catálogos en nuestra sede", recuerda Sánchez Andreu.

Sin embargo, este enfoque ha cambiado radicalmente. Hoy día todo se ha digitalizado, permitiendo a las empresas informar con mucho más detalle apoyándose en vídeos o pudiendo actualizar la información en cualquier momento mientras el soporte papel con cualquier cambio queda obsoleto. En torno al año 2015, "toda esta situación de acciones con fecha de caducidad nos llevó a plantear a las empresas del sector una vinculación continuada en la que pudieran informar a los aparejadores con mayor consistencia y periodicidad".

Nacieron así las Rondas Técnicas, por ejemplo, que ahora se celebran una vez al mes, y que permiten a las Empresas Amigas de un sector concreto reunirse en conferencias de corta duración para informar, asesorar, exponer casos de éxito y poner algo de luz allí donde abundan las dudas entre los arquitectos técnicos. En la propia revista BIA las Empresas Amigas disponen de un cuadernillo propio en el que cada una de ellas informa al lector de los últimos productos que lanza al mercado, sus características, su utilidad y los estándares de innovación que acompañan a cada solución constructiva.

ESPACIO EN LA WEB COLEGIAL

"Las Empresas Amigas disponen, además, en la página web del Colegio, de un espacio propio en el que pueden posicionarse en función de su ámbito de actividad", destaca el coordinador de Empresas Amigas del Colegio. "En ese apartado pueden destacar información relevante, describir su empresa, proporcionar sus redes sociales, datos de contacto de un técnico cualificado de cada empresa y toda la información

relevante para que el arquitecto técnico colegiado pueda conocer su cartera de productos. Utilizamos los logotipos de todas las empresas para que el colegiado sea consciente de cuáles son las compañías que se encuentran a su disposición", subraya Sánchez Andreu.

Carpintería y cerrajería, software, construcción industrializada, rehabilitación, albañilería, instalaciones, materiales, maquinaria, medio ambiente... Son solo algunos ejemplos de la concienzuda clasificación en la que se agrupan por rubros de actuación las Empresas Amigas en la web del Colegio. Hoy en día la institución cuenta con medio centenar de compañías que han confiado en el Colegio como socio de referencia en el ámbito de la edificación.

Pero, ¿cómo funciona esta asociación de intereses en el terreno práctico?

José Luis Sánchez, *strategic marketing manager* de Kerakoll, recuerda que su compañía comenzó su andadura con el Colegio en mayo de 2019. "A Kerakoll le pareció muy novedoso el formato de participación o colaboración que ofrecía el Colegio de Aparejadores de Madrid en comparación con otros colectivos. Ser Empresa Amiga aportaba a Kerakoll un plus de difusión y ampliaba la oportunidad de estar en contacto con los principales *stakeholders* del sector en todas sus variantes, tanto *online* como *offline* (jornadas, formaciones, plataforma, etc.). Estos factores fueron los que nos motivaron a incorporarnos como Empresa Amiga".

"Nuestra experiencia", continúa José Luis Sánchez, "es muy positiva. Al colectivo de arquitectos técnicos le gusta escuchar y saber que cuenta con el asesoramiento de las empresas fabricantes. De hecho, es bastante frecuente que se creen sinergias que van más allá de una obra o de una situación concreta. Cada parte aporta sus conocimientos; esta relación de colaboración laboral es beneficiosa y fructífera para todos".

REPUESTAS EFECTIVAS

Guillermo Sánchez Álvarez es *technical key account manager* Iberia de Master Builder Solutions, una compañía cuya relación con el Colegio se remonta ya a 2005. "Creemos que es una manera efectiva de acercarnos al colectivo, de que nos sientan útiles y próximos a cubrir sus necesidades cuando les cuesta encontrar una solución a un problema que están intentando solventar", afirma.

Master Builder Solutions es colaboradora muy activa en las diferentes Rondas Técnicas que el colegio propone y da puntual respuesta a las consultas

LOS TÉCNICOS TIENEN A SU ALCANCE TODO EL CONOCIMIENTO SOBRE NUEVOS MATERIALES Y SISTEMAS

LafargeHolcim · LOXAM HUNE · MAPEI · MASTER BUILDERS SOLUTIONS · mediter empresa constructora · MURPROTEC Tratamientos definitivos contra la humedad

que le llegan a través del Colegio. "Desde estas líneas", indica Guillermo Sánchez Álvarez, "me gustaría invitar a los colegiados a participar en las Rondas y a consultar lo que estimen oportuno; los fabricantes estamos en continua evolución y siempre es una buena manera de seguir con la formación y el conocimiento personal".

ENRIQUECIMIENTO MUTUO

El representante de Master Builder Solutions está convencido del enriquecimiento mutuo que supone la presencia de las Empresas Amigas en las distintas actividades colegiales: "Por supuesto. el colegiado está en contacto directo con un determinado problema; a veces ese problema ya ha sido resuelto y nosotros podemos ayudarle a él. Pero no es menos cierto que, en otras ocasiones, el problema requiere de un enfoque nuevo o concurre bajo unas circunstancias no tratadas anteriormente, lo que puede suponer un nuevo desarrollo que se concrete en una solución a ese problema".

Gustavo Díez, de la compañía Presto Ibérica, admite que el mundo de la grifería y de las instalaciones hidráulicas suele verse algo lejos por los profesionales de la edificación e incluso darles algo de miedo: "Pretendimos con nuestra incorporación como Empresa Amiga romper esa barrera y lo hemos conseguido. Nuestro objetivo es estar cerca del colegiado y prestarle un mejor servicio en todos sus trabajos".

Para Díez, la sinergia de la empresa con el profesional es una ecuación *win-win*. "Los colegiados viven el día a día de las obras y el mundo de la construcción en general... Las empresas lo vemos desde otro punto de vista, normalmente el de la especialización, y muchas veces no caemos en que la visión global del profesional puede abrir los ojos a soluciones que hasta ahora no se habían aplicado posiblemente por desconocimiento de todo el ciclo", sostiene el representante de Presto Ibérica.

Schlüter Systems es otra Empresa Amiga muy habitual en las actividades del Colegio, al que se unió en 2018. "En Schlüter-Systems siempre buscamos el contacto y la colaboración con el aparejador. Ofrecemos soluciones a problemas constructivos, evitando así patologías en las obras con cerámica, por lo que el arquitecto técnico para nosotros es el *partner* ideal para asegurarnos un resultado perfecto de las obras", indica María Dolores Casado, *sales asistent* de Schlüter Systems.

Para la representante de esta compañía "es muy importante el contacto de un colegio profesional con empresas como la nuestra. En las últimas décadas los sistemas de construcción han evolucionado y se han adaptado a las nuevas necesidades de la obra. También se han desarrollado nuevos materiales para dar solución a estas necesidades y es importante que los técnicos tengan todo este conocimiento de primera mano de los fabricantes. En este sentido, una de las frases más escuchadas en nuestras presentaciones es "si hubiera conocido esto en mi última obra, me hubiera ahorrado muchos problemas".

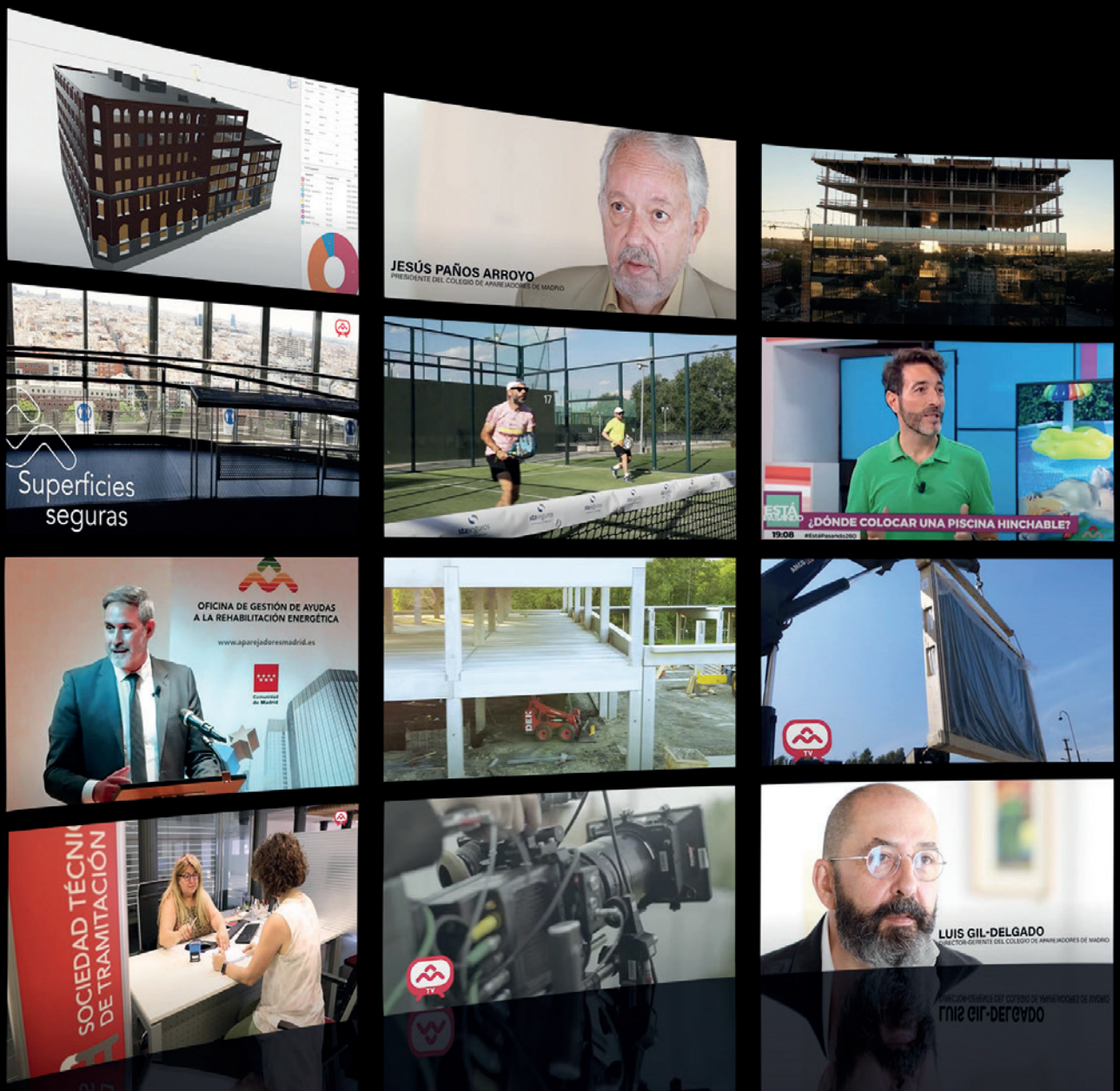
EL COLEGIO SUPONE UN PLUS DE DIFUSIÓN PARA INTERACTUAR CON TODOS LOS AGENTES

regarsa · RIB Spain running together · SAINT-GOBAIN · Saunier Duval Siempre a tu lado · Schlüter Systems · Siber Ventilación inteligente

info

Las Empresas Amigas disponen de su propio directorio en la página web del Colegio. Esta guía está desglosada por categorías para localizar fácilmente a cada compañía en su ámbito de servicios. Puedes acceder a este espacio en:
https://www.aparejadoresmadrid.es/el-colegio/empresasamigas

TST Torres Servicios Técnicos · TRESA Ascensores | Lifts · Vaillant · VELUX · VINILE · weber Saint-Gobain



NUEVAS FORMAS DE COMUNICACIÓN CON EL COLEGIADO

Hacia un **canal de TV** útil, entretenido y dinámico

DEL VÍDEO CON UNA PANTALLA EN NEGRO Y UN SIMPLE RÓTULO A PIEZAS EDITADAS CON CALIDAD Y ESTÁNDARES PROFESIONALES. ASÍ HA EVOLUCIONADO EN EL TIEMPO LA PRESENCIA DEL COLEGIO EN YOUTUBE. EL ÚLTIMO PASO HA SIDO LA CREACIÓN DE APAREJADORESMADRID TV, UN CANAL 'ONLINE' CON PROGRAMACIÓN PERIÓDICA DE CONTENIDOS.

*Por **Javier de la Cruz.***

El 28 de abril de 2014 el Colegio abrió su cuenta en YouTube. Esta plataforma estadounidense había sido creada en 2005 por tres antiguos empleados de Paypal y un año después se convertía en filial de Google. Dieciséis años más tarde, YouTube es el segundo lugar de la web más visitado del mundo y su despliegue de contenidos avanza en progresión geométrica. Desde el año 2019 se suben a este lugar más de 500 horas de contenido de vídeo cada minuto. Podría afirmarse que todo el planeta, sea usuario o no, ha oído hablar de la existencia de este sitio en la web para la visualización de contenidos.

"En un principio, el Colegio tomó la decisión de abrir una ventana de comunicación en el ámbito audiovisual. Como muchos otros colectivos, estratégicamente no teníamos muy claro en aquellos momentos el alcance y el propósito de lo que pretendíamos hacer. Pero sí entendimos que las piezas de vídeo y este tipo de formatos estaban llamados a tener un creciente protagonismo en nuestra forma de comunicar y relacionarnos con los colegiados", indica Luis Gil-Delgado, director gerente del Colegio.

Para contextualizar la iniciativa, debemos mencionar que dos años antes, en junio de 2012, Aparejadores Madrid había hecho acto de presencia en Twitter, y que en 2015, pocos meses después de emitir sus primeros vídeos en YouTube, el Colegio se asomaba por primera vez a Facebook, otra red social que entraba en una fase de crecimiento imparable. Aquellos años, por tanto, vieron los primeros pasos de la institución en las más importantes redes sociales. Más tarde en el tiempo llegaría la incorporación del Colegio a Instagram.

Viajemos en el tiempo a ese 28 de abril de 2014. La pieza audiovisual con la que debutó el Colegio en YouTu-

be se llamaba *Cumplimentación de los formularios de visado en PDF* a un tutorial demostrativo, sin locución ninguna, de seis minutos de duración, en el que mediante una serie de capturas de pantalla con textos emergentes se explicaba a los colegiados el proceso de cumplimentación del visado. Como anécdota, quien visualizara el vídeo se encontraba con farragosos textos superpuestos en la pantalla que decían cosas como "posicionamos el ratón encima del formulario deseado y pulsamos botón derecho del ratón para mostrar el menú de contexto. Elegiremos la opción Guardar Enlace..." La primera incursión del Colegio en YouTube se saldó en aquellos días con un total de 58 visualizaciones. Visitar hoy ese vídeo con el desarrollo tecnológico actual es como retrotraernos a la era del cine mudo en blanco y negro...

El transcurso de un año en el mundo digital equivale a muchos más en otros ámbitos de nuestra vida. La tecnología y la innovación tienen su particular calendario, que convierte lo nuevo en obsoleto con una velocidad vertiginosa. El desarrollo exponencial de las tecnologías y sus posibilidades, las nuevas formas de edición audiovisual, la sencillez en la subida a la red de las piezas y los modernos hábitos de información y entretenimiento han convertido al formato vídeo en la principal fuente informativa del ciudadano del año 2022.

Los propios diarios de información general han ido convirtiendo sus páginas web en una suerte de híbrido entre el formato impreso y el mundo televisivo, con una carga cada vez más visible de piezas audiovisuales, fotografías y transmisiones en directo de sus contenidos.

CAJÓN DE SASTRE

"En 2014, sin embargo, YouTube era una especie de desván en el que no se publicaban los materiales que queríamos, sino los vídeos de los que disponíamos. Sencillamente", apunta Felipe Aparicio, director de Desarrollo del Colegio. "De aquellos tiempos podemos encontrar intervenciones de radio de varios minutos de duración simplemente con una careta negra con el logotipo del Colegio, o incluso vídeos de felicitación de Navidad de algunos años antes. No había demasiada discriminación al subir los archivos de audio o vídeo. Se subía lo que se tenía".

HACIA LA PROFESIONALIZACIÓN

Con el tiempo, los contenidos comenzaron a estructurarse más e hicieron aparición en el canal los primeros vídeos sobre jornadas profesionales o eventos sociales organizados por el Colegio. Progresivamente comenzó una incipiente profesionalización, con materiales de más calidad y con mayor frecuencia de renovación de contenidos. En este salto cualitativo actuó como motor imprevisto la irrupción de la pandemia, que contribuyó a disparar el número de visitas y visualizaciones durante el confinamiento obligatorio. Pero el canal continuó como un simple repositorio del material que se tenía.

"No se había planteado desde el inicio la posibilidad de contar con una producción de contenidos que permitiera generar nuestros propios mensajes y difundir nuestra propia comunicación, de acuerdo con las preocupaciones y prioridades del Colegio y con el interés de nuestros colegiados. Apenas había suscriptores y quienes llegaban a nuestro canal casi lo hacían de manera aleatoria. Otros simplemente se conectaban a YouTube cada cierto tiempo por curiosidad, para ver si había algún vídeo nuevo...", explica Luis Gil Delgado.

Voluntarismo y carácter prácticamente amateur definían por entonces la identidad del canal audiovisual del Colegio en YouTube. Con el tiempo, sin embargo, se produjo una mejora ostensible en la calidad del material emitido. Pero el canal, en su concepción, seguía siendo una simple videoteca, una compilación de piezas con una ordenación fortuita y sin una oferta definida de contenidos. Ni la actualización de vídeos ha seguido desde el nacimiento del canal un patrón regular ni tampoco estaban segmentadas las temáticas profesionales abordadas en las piezas.

La producción propia y una programación regular es lo que diferencia a un canal televisivo de un simple almacén de vídeos. Este paso decidió darlo el Colegio en junio pasado en su afán de profesionalizar sus estrategias de

Secciones de AparejadoresMadrid TV

Toda la producción audiovisual del Colegio se vertebrará sobre YouTube en una serie de bloques fijos, que recogen la actividad de las distintas áreas del Colegio, bautizados con las siguientes denominaciones:

Rondas Técnicas. Amenas videoconferencias moderadas por el Colegio con contenido técnico, cuyo fin es presentar soluciones y novedades colegiales y del sector por las Empresas Amigas.

Protagonistas. En esta sección se presentarán entrevistas realizadas por los medios de comunicación a los miembros del Colegio y del sector.

Aparejadores Madrid Responde. En esta sección se presentan iniciativas para responder a las principales inquietudes de la sociedad.

Escuela de la Edificación. Recogerá este segmento todo el contenido relacionado con la formación y cursos impartidos por el Colegio.

Por Ser Colegiado. Esta sección del canal permitirá una recopilación de los vídeos de máximo interés para los colegiados y colegiadas.

El aparejador, tu técnico de cabecera. Destacará nuestro papel como profesionales que ayudamos a la sociedad en todo lo relacionado con la

comunicación y servicios al colegiado. De ahí que se iniciara una transformación del espíritu que alumbraba el canal de YouTube. El objetivo era dejar de ser un elemento pasivo en la distribución de contenidos para convertir al Colegio en productor de sus propias piezas audiovisuales.

APAREJADORESMADRID TV

"Por todas estas consideraciones decidimos llevar a cabo una amplia reestructuración de nuestro canal de vídeo, que ha pasado a llamarse AparejadoresMadrid TV", indica Felipe Aparicio. Muchas novedades rodean esta iniciativa, pero dos son fundamentales: las piezas audiovisuales se renovarán con periodicidad mensual y serán presentadas bajo secciones distintas y con estándares profesionales de edición y un mayor empeño en el cuidado de la imagen.

El director de Desarrollo del Colegio apunta que el objetivo es que el aparejador madrileño o cualquier otro interesado tenga una panorámica actualizada de lo que es noticia sectorial: "Se trata de complementar, extender y enriquecer la experiencia de la revista BIA, con más de 300 números, trasplantando una iniciativa similar al ámbito audiovisual".

SUSCRIPTORES

Esta estrategia se ha comenzado ya a implementar, inicialmente con el cambio de nombre del canal, que dispone ya de cerca de 1.400 suscriptores y que en los últimos 90 días ha logrado casi 113.000 visualizaciones de vídeos. Los nuevos contenidos de AparejadoresMadrid TV se distribuirán por medio de vídeos de corta duración y alto nivel de calidad que se publicarán mensualmente, distribuidos en secciones claramente identificables por el espectador. Se dará cabida a entrevistas, noticias de interés, anuncios de jornadas profesionales, novedades legislativas y sectoriales, cursos de formación, tendencias y todo cuanto pueda interesar al profesional de la edificación del siglo XXI. Todo ello en un canal de televisión modesto, pero adecuado a las necesidades de la profesión, útil, emocional, entretenido y dinámico.

El teléfono móvil, la *tablet* o el ordenador son hoy, junto a la propia televisión, los indiscutibles dispositivos que el ciudadano tiene para el acceso a la información. AparejadoresMadrid TV quiere aprovechar la conectividad permanente para convertirse en un espacio común en el que la arquitectura técnica esté mensualmente actualizada sobre todo lo que interesa saber para ejercer con éxito la profesión.

De este cambio de orientación hacia una mayor profesionalización van a derivarse, además, importantes sinergias, puesto que buena parte de las piezas audiovisuales que se vayan emitiendo servirán también para su difusión a través de Nesting TV, el primer canal televisivo inmobiliario de España, que emite en Madrid en el multiplex 46 de la TDT de la Comunidad de Madrid.

EL COLEGIO HA DEJADO DE SER UN ELEMENTO PASIVO PARA CONVERTIRSE EN PRODUCTOR DE SUS PROPIAS PIEZAS AUDIOVISUALES

edificación, asuntos legales, normativa y legislación, dudas técnicas…

Tu Casa Abierta. Vídeos sobre las actividades lúdicas del Colegio organizadas por el Área de Cultura.

Quiero Saber… Información para el consumidor. Qué es un aparejador, explicación de materiales y técnicas, temas prácticos, información de empresas amigas…Todo dirigido al ciudadano.

STT Madrid. Todo la información relacionada con la Entidad Colaboradora en la gestión de licencias urbanísticas del Ayuntamiento del Grupo Aparejadores Madrid.

Jornadas Profesionales. Grabaciones de las jornadas más destacadas que Aparejadores Madrid organiza o en las que interviene de una manera activa

¡Colégiate! Espacio para descubrir las ventajas de formar parte de nuestra institución a través de los testimonios de los propios compañeros y compañeras

GOP. Consejos, tutoriales y formaciones del Gabinete de Orientación Profesional.

Trámites Digitales. Instrucciones para las distintas actuaciones en el área de Tramitación Digital del Portal del Colegiado.

CÓMO VENDER TUS **SERVICIOS PROFESIONALES**

VALORES Y EFICACIA

LA VENTA HA CAMBIADO. EN EL MODELO TRADICIONAL, EL PESO DE LA VENTA ESTABA EN HACER BUENAS PRESENTACIONES DEL SERVICIO OFRECIDO Y SABER GESTIONAR LAS OBJECIONES. EN ESTE MODELO EL VENDEDOR CON MÁS ÉXITO ERA EL MÁS AGRESIVO Y CONVINCENTE, EL QUE CONSEGUÍA OFRECER LOS MEJORES ARGUMENTOS PARA VENCER LAS RESISTENCIAS DEL CLIENTE. ES EL MODELO DE VENTA QUE CONOCEMOS DE LAS PELÍCULAS ESTADOUNIDENSES DE LOS AÑOS 90. PERO TODO HA CAMBIADO...

ISABEL ANTHONY
ASESORA DE AUTÓNOMOS Y EMPRENDEDORES Y COLABORADORA EN DISTINTOS PROGRAMAS DEL GABINETE DE ORIENTACIÓN PROFESIONAL.

El modelo con comerciales agresivos, poco representa el estilo que tienen (o que quieren tener) la mayoría de profesionales autónomos de hoy. En el nuevo modelo no cambian las fases de la venta, sino el peso que se les da a cada una de ellas. Es un modelo en el que el 70% del trabajo de vender trata de construir una relación de confianza y conexión fuerte con el cliente potencial y hacerle buenas preguntas. En el nuevo modelo, las fases más importantes son las de conexión y cualificación.

CUALIDADES NECESARIAS

Hay tres cualidades fundamentales que manejan los mejores vendedores, esos que consiguen cerrar más ventas y crear relaciones *ganar-ganar* a largo plazo con sus clientes: empatía, liderazgo y perseverancia.

CONECTAR, TENER EMPATÍA Y SABER CREAR RELACIONES DE CONFIANZA ESTÁ EN LA BASE DE TODA BUENA VENTA. EL CLIENTE NO COMPRARÁ HASTA QUE ESTÉ CONVENCIDO DE QUE ACTÚAS EN DEFENSA DE SUS INTERESES

CUALIDAD **1**

EMPATÍA

Los clientes no te compran porque entiendan tus servicios. Te compran porque sienten que tú les entiendes a ellos. **Conectar, tener empatía y saber crear relaciones de confianza está en la base de toda buena venta.** Detenerte en crear una conexión personal en vez de ir directamente a hablar de tus servicios profesionales te ayudará a conseguir los resultados que tú quieres. Tu cliente no comprará hasta que esté convencido de que actúas en sus intereses, no te comprará a menos que confíe en ti. No te comprará porque entiende el valor que le ofreces, te comprará porque siente que tú le entiendes a él. Ten claro lo siguiente: es fácil para un cliente potencial rechazar una propuesta, pero es difícil rechazar a un amigo. **No subestimes la importancia de la conexión personal que debes construir con tus clientes potenciales. Ser cercano no está reñido con ser profesional.** Eso sí, ser un profesional con mucha empatía te puede traer problemas a la hora de vender...

¿Cuál es el problema de la empatía?

Es simple: a un profesional que es todo empatía le ocurre que cuando un cliente le dice que "se lo quiere pensar" o que "la propuesta se sale de su presupuesto", el profesional que es todo empatía salta con un "claaaaaro, piénsatelo el tiempo que quieras" o un, "bueno, pues miro a ver cómo te puedo ajustar el precio". Por tanto, **un profesional que es todo empatía vende muy poco.**

El modelo tradicional de la venta frente al modelo nuevo

CUALIDAD 2 LIDERAZGO

Vender requiere liderazgo. ¿Qué significa tener liderazgo durante la venta? Te lo muestro con un ejemplo concreto. Piensa en una conversación entre un profesional y un cliente potencial. El cliente tiene preguntas. Por ejemplo:

- **¿Cómo se hace un proyecto de este tipo?**
- **¿Cuánto me va a costar?**
- **¿Cuánto tiempo tardaremos en completarlo?**
- **¿Qué experiencias previas tienes en proyectos de este tipo?**

Si es el cliente potencial el que hace las preguntas, y el profesional el que da las respuestas, ¿quién está liderando esa conversación? La respuesta es... ¡el cliente!
Si te fijas, suele ser el cliente el que lidera con preguntas, y la mayoría de profesionales responden a todas las preguntas del cliente (con las mejores intenciones del mundo), pero pierden el liderazgo de la conversación. **Y si es el cliente el que lidera la conversación vas a cerrar muy poco.**

Desafortunadamente, de esta manera solo se consigue cerrar la venta con los clientes que vienen con las ideas muy claras y con el dinero en la mano. Por desgracia, esos son muy poquitos. **Eso se llama despachar, y despachar no es lo mismo que vender.**

La persona que hace preguntas es la que lidera la conversación. Es cuando preguntas, no cuando lo explicas, en donde está la clave para que tus clientes compren. Y probablemente ahora mismo no estás haciendo suficientes preguntas en la venta.

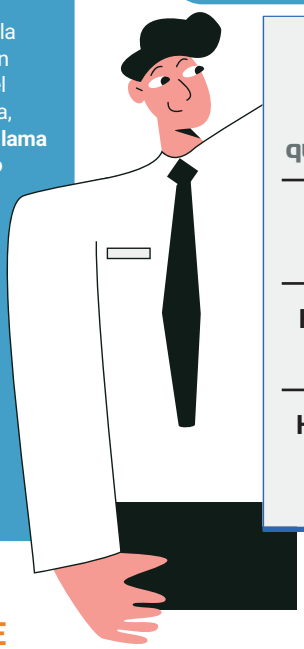
CUALIDAD 3 PERSEVERANCIA

Muchos profesionales, a la hora de vender, tienen miedo de ser pesados. No quieren molestar, les preocupa resultar agobiantes o parecer impacientes. En consecuencia, a menudo hacen la reunión de venta, preparan un presupuesto, se lo envían al cliente... y se quedan a la espera.

Pero, **¿sabías que el 80% de las ventas se cierran en el seguimiento tras 5-12 contactos?**
Sin embargo, **el 95% de los profesionales nunca pasa de tres acciones de seguimiento.**

La razón principal por la que trabajas demasiado y ganas demasiado poco es porque **el miedo a ser pesado se interpone con tu compromiso e intención de cerrar la venta y dar un buen servicio a tus clientes.** El secreto está en hacer seguimiento aportando valor en cada acción y cuidando de la relación y del cliente potencial. Hay que perseverar a pesar del miedo, de la resistencia, de la posibilidad de recibir un "no" y de las objeciones.

Son necesarias entre 5 y 12 acciones de seguimiento para acompañar al cliente en su decisión de compra. Tu trabajo como profesional es acompañar al cliente en su decisión de compra, en vez de presentarle tu oferta y quedarte a la espera. Si no haces esto, estarás sembrando mucho y recogiendo muy poco.



Los profesionales que no saben vender	Los profesionales que más venden
Hablan 72 % Escuchan 28%	Hablan 46 % Escuchan 54%
Hacen 6,3 preguntas por conversación	Hacen 10,1 preguntas por conversación
Hacen sus preguntas al principio	Espacian sus preguntas en el tiempo

GONG LABS SALES

SI ES EL CLIENTE QUIEN HACE LAS PREGUNTAS, ÉL ES QUIEN LIDERA LA CONVERSACIÓN Y SE CERRARÁN POCAS VENTAS CUANDO ESO SUCEDA. PREGUNTAR ES CLAVE PARA QUE EL CLIENTE COMPRE

El Gabinete de Orientación Profesional del Colegio gestionó varias sesiones de este taller sobre venta de servicios profesionales durante los meses de mayo y junio, en el marco del programa **PreparA-Téc** para el desarrollo de capacidades emprendedoras.

CONSTRUTEC

SALÓN INTERNACIONAL
DE MATERIALES, TÉCNICAS
Y SOLUCIONES
CONSTRUCTIVAS

LIVE Connect
CONNECT · KNOWLEDGE · EMPOWER · 365D

CONSTRUTEC
MATELEC
VETECO
ARCHISTONE
MATELEC LIGHTING
VETECO SOLAR
BIMEXPO
ePower&Building
VETECO GLASS

Inspiración y negocio.
Construyendo el futuro.

15-18 Nov 2022

Recinto Ferial
ifema.es

IFEMA MADRID

EMPRESAS AMIGAS

APAREJADORES MADRID

¿Quién apoya a tu Colegio?
¿Quién resuelve tus dudas y te asesora?
¿Quién comparte sus conocimientos para tu formación?

DESCUBRE A LAS EMPRESAS AMIGAS

www.aparejadoresmadrid.es/el-colegio/empresasamigas

EMPRESAS AMIGAS:

SÍGUENOS EN LAS REDES SOCIALES: @aparejadoresmad Aparejadores Madrid

SOLUCIONES Y PRODUCTOS PARA EL MUNDO DE LA CONSTRUCCIÓN

DANOSA
Fin de un gran proyecto en pro de la construcción sostenible **58**

KERAKOLL
Bioscud, una nueva generación de productos 'green' de Kerakoll **59**

QUILOSA
Productos y sistemas completos para la construcción sostenible **60**

REGARSA
Perfilería: fundamental para garantizar la durabilidad del SATE **61**

SCHLÜTER-SYSTEMS
Schlüter-DITRA, con una geometría mejorada que facilita su colocación **62**

TST SERVICIOS TÉCNICOS
Soluciones para la construcción y rehabilitación de viviendas **63**

ENTREVISTA
Lola González, directora de ePower&Building **64**

BEISSIER
Rehabilitación energética en fachada protegida **66**

DANOSA AFIANZA SU COMPROMISO CON LA SOSTENIBILIDAD

FIN DE UN GRAN PROYECTO EN PRO DE LA **CONSTRUCCIÓN SOSTENIBLE**

Se trata de un nuevo centro fabril en Portugal para la producción de material de aislamiento térmico reciclado y reciclable XPS. La compañía ha invertido para ello más de 10 millones de euros.

Danosa continúa trabajando en procesos innovadores que contribuyan a los objetivos de descarbonización que exige nuestro sector y que se deben alcanzar en el futuro más inmediato.

La compañía acaba de poner en marcha un nuevo centro productivo especializado en la fabricación de material XPS para el aislamiento térmico, la eficiencia energética y el confort sostenible en la construcción.

La nueva fábrica ha supuesto para la compañía una importante inversión en investigación y desarrollo destinada a garantizar las más exigentes demandas en materia de aislamiento térmico para los edificios, demanda que se encuentra en creciente aumento.

Se trata de un proyecto complejo con una inversión de más de 10 millones de euros, que convierten este nuevo centro productivo en un referente de fabricación de aislamiento y reciclados en la península ibérica.

SINERGIAS INDISPENSABLES

La nueva fábrica unifica la fabricación de materiales de aislamiento con avanzados procesos de reciclado. Esto se traduce en sinergias que resultan indispensables para alcanzar los objetivos y beneficios que Danosa desea aportar al sector de la construcción en materia de economía circular.

Ubicada en Pombal, a medio camino entre Lisboa y Oporto, cuenta con una superficie total en torno a los 60.000 metros cuadrados y una superficie construida superior a 10.000 metros cuadrados. La unificación de reciclaje y fabricación, unida a la mejora en la capacidad productiva y a la situación estratégica para la distribución, aportan un importante valor añadido a esta nueva fábrica.

La implementación de innovadoras tecnologías en los procesos productivos y una continua labor de investigación y desarrollo permiten a Danosa alcanzar máximas cotas de calidad en sus fabricados, poniendo siempre en el centro de su actividad al cliente y al medio ambiente.

Danosa dedica importantes esfuerzos económicos y humanos a una gestión cada vez más sostenible y lo hace por partida doble: mediante la fabricación de materiales reciclados y reciclables y, a la vez, ofreciendo al sector soluciones constructivas para una mayor eficiencia energética y un mayor cuidado de nuestro entorno y nuestras ciudades.

Cada vez más focalizada en un modelo de construcción respetuoso con el medio ambiente, Danosa también ha lanzado este año su nueva marca Danosa Recycling y ha sido, además, empresa pionera en alcanzar la certificación Bureau Veritas de su gestión alineada con los Objetivos de Desarrollo Sostenible.

Danosa
Polígono Industrial sector 9
19290, Fontanar
Guadalajara
949 88 82 10
https://www.danosa.com
info@danosa.com

NUEVA LÍNEA DE PRODUCTOS QUE CONSOLIDA EL LIDERAZGO DE LA COMPAÑÍA

BIOSCUD, UNA **NUEVA GENERACIÓN** DE PRODUCTOS GREEN DE KERAKOLL

Bioscud es ideal para cubiertas, reparación de membranas asfálticas y superficies exteriores en general. Sus características únicas combinan facilidad de aplicación y altas prestaciones.

El impermeabilizante líquido Bioscud es aplicable sobre todo tipo de cubiertas y superficies exteriores de nuevas edificaciones, además de ser el producto ideal para restaurar la funcionalidad de antiguos pavimentos evitando intervenciones, desmontajes, el uso de la llama y las discontinuidades de los sistemas suministrados por rollos.

El departamento de Impermeabilizantes Orgánicos del GreenLab ha creado cuatro tipologías de producto: Bioscud, Bioscud BT, Bioscud Fiber y Bioscud Artic para dar respuesta a las necesidades del mercado y ofrecer soluciones únicas que combinan facilidad de aplicación con rodillo, brocha o airless. La durabilidad récord se suma a sus prestaciones:

· **Impermeabilidad.** Crea un revestimiento insensible al agua torrencial, al encharcamiento, al agua a presión (1,5 bar), a los rayos UV y a los agentes atmosféricos. No requiere protección.

· **Adherencia y elasticidad.** Máxima adherencia en los soportes más comunes como mortero, hormigón, viejas telas asfálticas, cerámica y madera. Ideal para la rehabilitación de soportes altamente deformables en cubiertas.

· **Decoración.** Bioscud está disponible en cinco colores.

· **Transitabilidad.** Las fibras PAN incorporadas en el Bioscud Fiber permiten el tránsito peatonal continuo. El revestimiento antideslizante Bioscud Traffic, producto complementario de la línea, aporta a todas las superficies impermeabilizadas con Bioscud la clasificación antideslizante R12.

· **Cool Roof.** Certificado para decoración protectora de alta reflectancia Cool Roof o "techo frío", en color blanco. Garantiza la reducción de la absorción de calor optimizando la eficiencia energética del edificio, incluso sobre viejas telas asfálticas y para el encapsulado de fibrocemento y láminas de amianto-cemento.

· **Resistencia al granizo certificada.** Supera la prueba de resistencia a daños por granizo severo según la norma EN 13583.

· **Garantía.** Marcado CE según EN 1504-2 para la protección contra la penetración, control de la humedad e incremento de la resistividad. Nace la nueva línea de productos impermeabilizantes que protege los edificios de la lluvia y de todos los fenómenos atmosféricos creando un escudo continuo de fácil aplicación incluso en grandes superficies.

Bioscud se suma a la gama de productos impermeabilizantes de Kerakoll, consolidando a la compañía como el líder en innovaciones tecnológicas en los mercados de la impermeabilización y de la restauración decorativa.

kerakoll

Kerakoll Ibérica, S.A.
Carretera de Alcora, km 10,450
12006 Castellón de la Plana
964 251 500
info@kerakoll.es
www.kerakoll.com

REHABILITACIÓN ENERGÉTICA

QUILOSA APORTA SOLUCIONES PARA LA **CONSTRUCCIÓN SOSTENIBLE**

Productos químicos y sistemas completos que garantizan el aislamiento térmico, la impermeabilización y la reducción de temperatura que ayudan a cumplir los parámetros solicitados para otorgar los fondos Next Generation.

La Oficina de Gestión de Ayudas a la Rehabilitación Energética, ubicada en la sede de Aparejadores Madrid, cuenta con un espacio especial de exposición de los productos y sistemas de Quilosa que aportan eficiencia energética a la construcción y rehabilitación.

Entre las soluciones más novedosas de la marca están los Sistemas WINS, sistemas integrados para el aislamiento y sellado de ventanas y puertas de tres barreras para todo tipo de instalaciones. Los Sistemas WINS aseguran un sellado estanco y la mayor hermeticidad. La membrana impermeabilizante COOL-R, una vez aplicada en la cubierta de los edificios, reduce la temperatura en el interior en hasta un 70%. El sistema SATE cuenta con un adhesivo en espuma de altas prestaciones especialmente desarrollado para agilizar la instalación de placas de aislamiento térmico por el exterior. Los adhesivos en espuma Fijación 60 segundos y Fijación Placa convierten la colocación de paneles aislantes en interior en un procedimiento rápido, fácil y sin polvo. Todos estos productos garantizan un acabado profesional y duradero, además de ser grandes aliados para conseguir un verdadero ahorro energético.

INNOVACIÓN DESDE 1940

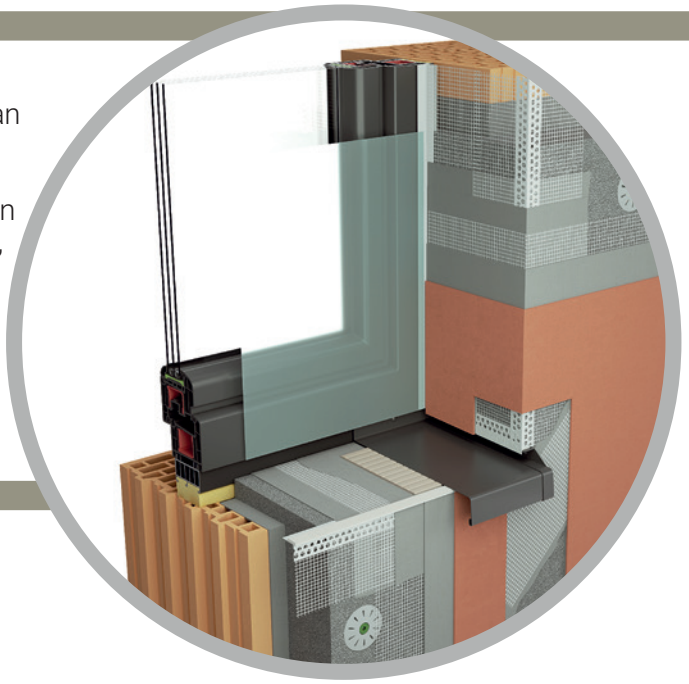
Quilosa-Selena Iberia es líder en la fabricación y comercialización de adhesivos, selladores, espumas de poliuretano y sistemas de impermeabilización. La marca española nació en Madrid en 1940 y desde entonces son muchas las soluciones innovadoras lanzadas para cada mercado e incluso personalizadas a la medida de cada cliente. En la actualidad, forma parte de Selena Group, uno de los cuatro mayores productores mundiales de espumas de montaje para la construcción. El grupo cuenta con 35 sociedades en 20 países. La innovadora tecnología de los productos de Selena es apreciada por los socios y clientes del grupo en más de 100 países donde se comercializan los productos.

Quilosa-Selena Iberia, SLU
C/ Marie, Curie, 19
28521, Rivas Vaciamadrid
Madrid
https://quilosa.com/
900 923 295

GAMA DE PRODUCTOS DE REGARSA PARA DIFERENTES FUNCIONALIDADES

PERFILERÍA: FUNDAMENTAL PARA GARANTIZAR LA DURABILIDAD DEL SATE

Los elementos de perfilería se emplean en el arranque y cierre del sistema SATE, además de en ventanas y puertas, alféizares, juntas de dilatación y otros puntos críticos del edificio.



Para lograr un óptimo aislamiento de la envolvente del edificio, todos los elementos que componen el sistema SATE trabajan en grupo para multiplicar el rendimiento térmico del sistema. Dentro de estos elementos, la perfilería juega un papel muy importante. Los elementos de perfilería se colocan tanto en el arranque y protección superior y lateral del sistema SATE como en puntos críticos, tales como puertas y ventanas, alféizares y juntas de dilatación, entre otros. Su finalidad es reducir tensiones térmicas, la formación de grietas y el desprendimiento de elementos externos o del propio sistema, garantizando la durabilidad y unas adecuadas prestaciones del sistema. La gama de perfilería abarca diferentes modelos, con funciones específicas dentro del sistema.

PERFILES PARA DIFERENTES FUNCIONALIDADES

Contamos con perfiles de arranque fabricados en aluminio o en PVC, que se colocan horizontalmente en el límite inferior de la zona a revestir con el fin de facilitar el arranque del sistema, como su propio nombre indica, garantizando su horizontalidad. Por su parte, los perfiles laterales se colocan en los límites verticales de la zona a revestir, facilitando el cierre del sistema.

Para los huecos de las ventanas se emplean perfiles marco ventana, que permiten que el SATE se conecte a los marcos de las estructuras de puertas y ventanas sin dejar huecos ni espacios. En los ángulos horizontales y verticales en aristas, ventanas y puertas se utilizan cantoneras con mallas, que ayudan a la formación de cantos perfectos, tanto alineados como perpendiculares.

En el enlucido final de los dinteles de puertas y ventanas se utilizan perfiles con goterón, con el fin de evitar escorrentías en los cambios de plano, impidiendo el retorno y filtración de agua al interior de la pared. Asimismo, existen perfiles para alféizar que se emplean para una ejecución duradera y estanca de los alféizares estándar, creando una unión flexible de éste con la estructura SATE.

Otro elemento de perfilería muy importante es el que se emplea en las juntas de dilatación, tanto verticales planas como de esquinas internas de la fachada. Son impermeables y resistentes a los rayos UV, utilizándose para garantizar una adecuada dilatación en la absorción de los movimientos de asentamiento.

ACABADO PERFECTO DEL SATE

Los perfiles de coronación se colocan en los extremos superiores de la zona a revestir, facilitando el cierre del sistema. Su borde incluye un goterón que garantiza el drenaje vertical del agua, evitando su retorno y filtración al interior. Además, existen perfiles stop/despiece que actúan como separador de los distintos revocos de acabados.

Por último, cabe destacar los perfiles para la creación de entrecalles/hendiduras decorativas en el sistema SATE, gracias a las cuales creamos líneas completamente rectas y obtenemos un acabado estéticamente perfecto y limpio.

regarsa

Regarsa
Calle Agustín Durán, 4. 28028 Madrid
Teléfono: 917 26 14 11
regarsa@regarsa.com /www.regarsa.com

SCHLÜTER-DITRA: EL ORIGINAL, AHORA AÚN MEJOR

CON UNA **GEOMETRÍA MEJORADA QUE FACILITA** SU COLOCACIÓN

Desde hace 35 años, Schlüter-DITRA garantiza la desolidarización segura de la cerámica y la piedra natural del soporte. Garantiza así unos pavimentos permanentemente bonitos y sin deterioros.

Como líder innovador del mercado, Schlüter-Systems perfecciona constantemente sus productos. Por lo tanto, basándose en las demandas actuales del mercado, Schlüter-Systems ha desarrollado una nueva geometría del probado y popular sistema de desolidarización Schlüter-DITRA, que facilita la colocación de la nueva lámina con las nuevas funciones Easycut y Easyfill.

FÁCIL APLICACIÓN DEL ADHESIVO

La innovadora función Easyfill, cuyos puntos de salida de aire integrados en el exterior de los huecos garantizan una salida más rápida del aire, facilitan la aplicación del adhesivo. Además, gracias a los cortes modificados, el adhesivo se ancla todavía más a la lámina. Por otro lado, las nuevas líneas de corte Easycut permiten cortar la lámina sin esfuerzo al tamaño requerido en la obra. Y no solo eso: la nueva cuadrícula también da más flexibilidad a la lámina, lo que facilita su desenrollado.

Naturalmente, se conservan las demás funciones conocidas de la lámina DITRA: también la nueva y mejorada lámina es símbolo de desolidarización, impermeabilización, transmisión de cargas, distribución del calor y compensación de la presión de vapor. Simplemente el original. Ahora incluso mejor.

Schlüter-Systems S.L.
Carretera CV-20 Villarreal-Onda, km 6,2
12200 Onda (Castellón)
info@schluter.es
https://www.schluter.es

SERVICIO INTEGRAL LLAVE EN MANO DE TST SERVICIOS TÉCNICOS MADRID

SOLUCIONES PARA LA CONSTRUCCIÓN Y LA REHABILITACIÓN DE VIVIENDAS

TST Servicios Técnicos ofrece soluciones técnicas en proyectos temporales para la construcción de edificios y rehabilitación de viviendas. Nuestro gran valor es dar un servicio integral llave en mano.

Tenemos una gran experiencia instalando maquinaria fiable y eficiente para el alquiler temporal. Conocemos muy bien el sector de la construcción, por lo que podemos asesorarle sobre grupos electrógenos, secado de pavimentos y extracción de humedades, ventilación y bombeo de agua.
Sabemos lo difícil que es cumplir los tiempos de entrega en la construcción y rehabilitación de edificios o viviendas. Sobre todo, cuando son por factores medioambientales que no se controlan, como inundaciones, cortes de suministros eléctricos inesperados o por retraso del contrato energético de obra. TST es el proveedor de confianza con experiencia para ayudar a recuperar ese tiempo perdido.

SECADO DE PAVIMENTOS Y EXTRACCIÓN DE HUMEDAD
Tenemos gran experiencia técnica en el secado de pavimentos de hormigón y en extracción de humedad en paredes y techos. Además, podemos agilizar el secado de yeso, pintura y resinas epoxis para agilizar los tiempos de entrega.

GRUPOS ELECTRÓGENOS PARA SUMINISTRO TEMPORAL DE ENERGÍA DÓNDE Y CUANDO LA NECESITES
Disponemos de una gran flota de grupos electrógenos para ofrecer las más altas expectativas en suministro de energía. Los generadores eléctricos están fabricados con motores y alternadores sobredimensionados de alto rendimiento para ofrecer una gran eficiencia con un bajo consumo. Además, tenemos modelos muy silenciosos que trabajan a 50 dB a 10 metros ideales para barrios residenciales o en núcleos urbanos. Destacamos nuestro compromiso con el medio ambiente equipando todos nuestros grupos con filtros para reducir la emisión de gases a la atmósfera, cumpliendo la normativa Europea Stage III y V.

VENTILACIÓN, EXTRACCIÓN Y RENOVACIÓN DE AIRE
En TST Servicios Técnicos disponemos de cajas insonorizadas de ventilación y ventiladores helicoidales para la extracción o impulsión de gases. Nuestros equipos son indicados en demoliciones para la seguridad de los operarios y la renovación de aire en túneles en construcción donde somos especialistas.

BOMBEO DE AGUA LIMPIA
Somos expertos en el bombeo de agua limpia, cargadas con sólidos y residuales. Disponemos de una gran variedad de bombas y motobombas para ofrecerle el equipo más adecuado a su proyecto de drenaje. Comprendemos sus necesidades y somos ingeniosos para resolver cualquier dificultad técnica.

TST TORRES Servicios Técnicos

TST Servicios Técnicos
C/Huelva,4 nave 4
28343, Valdemoro, Madrid.
900 227 222
consultas@tstservicios.com
https://www.tstservicios.com/

LOLA GONZÁLEZ, DIRECTORA DE EPOWER&BUILDING 2022

“LOS APAREJADORES TIENEN UN CRECIENTE PROTAGONISMO”

ePower&Building se ha consolidado como el principal evento internacional de la industria de la edificación. La última edición presencial tuvo lugar en 2018. Este año, el objetivo es superar las cifras que se lograron entonces.

¿Qué es exactamente ePower&Building, qué ferias comprende y a qué público objetivo se dirige este evento?
ePower&Building es el paraguas que engloba todas nuestras ferias que tienen que ver con la Edificación. El Recinto Ferial de Ifema Madrid acogerá del 15 al 18 de noviembre próximos el 17º Salón Internacional de la Ventana, Fachada y Protección Solar, VETECO; el Salón Internacional de Materiales, Técnicas y Soluciones Constructivas, CONSTRUTEC; el Salón Internacional para la Arquitectura en Piedra, ARCHISTONE; la tercera Feria Europea líder en servicios, networking, conocimientos y soluciones BIM, BIMEXPO, y el 20º Salón Internacional de Soluciones para la Industria Eléctrica y Electrónica, MATELEC. Todos los agentes que intervienen en el proceso de la edificación, tanto en su envoltura externa como interna, están invitados a la convocatoria.

La última edición presencial de ePower&Building fue en 2018 por motivos de la pandemia. Han pasado cuatro años. Eso supone todo un mundo dado el ritmo de avance y novedades en el sector de la edificación…
Así es. Esta industria tiene una alta capacidad innovadora, un esfuerzo que no ha parado con la pandemia, por lo que se hacía necesario recuperar la celebración presencial de la feria para poder conocer de primera mano las últimas soluciones y novedades tecnológicas que ayudarán en el proceso en que se encuentra inmerso el sector, centrado en la descarbonización, la sostenibilidad, la industrialización y la digitalización, pilares sobre los que se asentará la convocatoria, así como en los fondos NextGenerationEU, fundamentales para hacer frente a los retos inmediatos de este importante segmento económico.

¿Qué expectativas en número de visitantes y países participantes tienen para esta edición 2022? Tras la pandemia, ¿se han enfriado los ánimos o por el contrario han detectado un interés especial de empresas y participantes?
Estamos percibiendo ganas de feria y de recuperar el contacto directo entre oferta y demanda, por lo que confiamos superar las cifras registradas en la última edición presencial, la de 2018, en donde tuvimos más de 90.000 visitantes profesionales y más de 1.600 empresas expositoras. Estoy segura de que la convocatoria se confirmará, una vez más, como la principal plataforma comercial y de negocio para esta industria del sur de Europa.De todas formas, quiero recordar que el sector no ha estado desasistido, ya que el pasado mes de

noviembre, Ifema Madrid organizó un evento sectorial, The MISS "GETTING TO ZERO" by ePower&Building, en el marco de la Feria Internacional de Energía y Medio Ambiente, GENERA, y coincidiendo con CLIMATIZACIÓN Y REFRIGERACIÓN, C&R. Entre THE MISS y GENERA se recibieron 20.014 participantes, procedentes de 57 países, con un 5,6% de visitantes profesionales internacionales de 54 países.

Exactamente. ¿qué lugar ocupa ePower&Building en el concierto internacional de eventos de este tipo?
Como señalaba antes, ePower&Building se ha afianzado, desde hace tiempo, como el principal evento de la industria de la edificación, gracias a la personalidad de las ferias que se convocan bajo este paraguas, de larga trayectoria, muy consolidadas en sus respectivos sectores y que ofrecen una amplia panorámica sectorial.

¿Qué novedades fundamentales vamos a encontrar en ePower&Building respecto a la última edición presencial?
La convocatoria acogerá, una vez más, a las firmas líderes del sector que, nuevamente, mostrarán su mejor perfil innovador y su notable esfuerzo en I+D, con las últimas soluciones tecnológicas para el conjunto de la edificación.

En España hay en curso un programa de rehabilitación energética de viviendas con cargo a los fondos comunitarios. ¿Qué papel va a tener la sostenibilidad y la eficiencia energética en ePower&Building?
Las líneas maestras de la próxima edición van alineadas con los ejes del sector de la edificación, que apuesta por la sostenibilidad y la neutralidad climática. En definitiva, con los Objetivos de Desarrollo Sostenible, ODS.

¿Qué importancia tiene en ePower&Building la presencia de colectivos técnicos como los aparejadores de Madrid?
Tanto los aparejadores como los arquitectos tienen un creciente protagonismo en ePower&Building.

¿Qué acciones de promoción o qué facilidades lleva a cabo ePower&Building para atraer a su evento a empresas y expositores?
Estamos implementando una amplia batería de medidas para facilitar a las empresas su participación en la feria en las mejores condiciones y asegurándolas, siempre que aprovechen todos los recursos y herramientas que ponemos a su disposición, el máximo retorno a su inversión. Nuestro mensaje es siempre que tomen su decisión lo antes posible y que preparen con suficiente antelación su presencia, precisamente para conseguir el cumplimiento de sus objetivos comerciales.

El evento tendrá lugar del 15 al 18 de noviembre. ¿Son suficientes cuatro días para un evento con vocación tan totalizadora como ePower&Building?
Sin duda, por nuestra experiencia y por la respuesta que nos llega de nuestros clientes, es el tiempo justo y necesario para la realización de sus reuniones, contactos comerciales... Pero insisto, es necesario preparar con suficiente antelación su participación, teniendo claros los objetivos, estrategias y con una actitud proactiva. No vale solo estar en el estand esperando a que lleguen los potenciales clientes.

¿Qué volumen de negocio o de acuerdos comerciales se materializan a lo largo de estos cuatro días?
Es un ejercicio complicado, porque el negocio no se materializa solo durante esos cuatro días, sino que por lo general los contactos realizados durante la feria fructifican tiempo después. En cualquier caso, el elevado nivel de satisfacción de los expositores y la alta fidelización de los mismos son el mejor exponente de que el certamen es de gran rentabilidad para los participantes.

ES NECESARIO QUE LAS EMPRESAS PARTICIPANTES TOMEN SU DECISIÓN LO ANTES POSIBLE Y QUE PREPAREN CON ANTELACIÓN SU PRESENCIA SI QUIEREN LOGRAR SUS OBJETIVOS COMERCIALES. NO VALE SOLO ESTAR ESPERANDO EN EL ESTAND

¿Qué importancia tiene la formación y la difusión de conocimiento en ePower&Building? Ya sea en mesas redondas, conferencias, ponencias, etc...
El programa de Jornadas Técnicas que se desarrolla habitualmente en el marco de las ferias integrantes de ePower&Building, de forma paralela a su actividad comercial, constituye uno de sus principales activos y aporta un importante valor añadido a la convocatoria, al configurar un espacio de análisis y reflexión de primer nivel.

¿Qué dificultad tiene la organización de un evento de este tipo, con su proyección internacional y con tantos agentes y empresas involucradas? ¿Cómo es el trabajo organizativo para poner en pie una feria tan ambiciosa?
Es difícil, aunque a la vez ilusionante, conseguir reunir en un mismo espacio y en pocos días a tantos agentes implicados, que comparten sinergias comunes, pero que a la vez tienen intereses específicos de sus respectivos sectores. Esta tarea no sería posible sin un magnífico equipo humano, con una acrisolada experiencia a sus espaldas.

SISTEMA SATE EN EDIFICIOS PROTEGIDOS

REHABILITACIÓN ENERGÉTICA EN **FACHADA PROTEGIDA**

Rehabilitación hecha en San Sebastian, en un edificio que dispone de un grado de protección D según el Plan Especial de Protección del Patrimonio Urbanístico Construído (PEPPUC) de 2014.

INFORMACIÓN PREVIA Y ANTECEDENTES

El edificio se encuentra ubicado en el barrio de Gros, en San Sebastian, en la intersección entre las calles Secundino Esnaola y Gran Vía. Las dos caras de la fachada incorporan molduras y ornamentos de diferentes composiciones, los cuales fueron replicados para conservar con exactitud la estética del edificio.

DESCRIPCIÓN DE LAS ACTUACIONES

Se realiza una intervención integral en los elementos que conforman la envolvente de este edificio, que sufre un deterioro progresivo de hormigones, morteros y coberturas, afectados por el ambiente marino que envuelve estas edificaciones, agravado por el desprendimiento de partes del revestimiento de fachada.

La rehabilitación, además de los aspectos estéticos, resuelve el déficit energético (alta transmitancia térmica) que ofrecía antiguamente su envolvente, tanto en fachadas como en terrazas y cubierta. De este modo:

a) Se cumplen las directivas europeas, que están recogidas en la normativa medioambiental de la CAPV así como en la propia normativa sectorial del departamento de Medio Ambiente del Ayuntamiento de Donostia.

b) Se mejora considerablemente el confort interior del espacio habitado del inmueble, obteniendo una disminución radical del consumo energético, lo que supone una reducción del gasto en beneficio de los propietarios y una menor

emisión de CO_2 a la atmosfera en beneficio de todos.

c) Se resuelven los puentes térmicos existentes en la estructura de la fachada, que generaban condensaciones interiores, con la aplicación del sistema SATE Beissier Therm de aislamiento integral exterior, a la vez que se paraliza el proceso de deterioro de hormigones y morteros

La ficha particular del edificio dentro del PEPPUC (Grado D), en su régimen específico de protección, no cataloga como permanente ningún elemento o parte de la fachada, lo que permitió actuar sobre esta con una envolvente térmica continua (SATE), que se justifica por su reversibilidad (no se altera el elemento construido) y por ser capaz de reproducir fielmente todos los elementos ornamentales del edificio, como así se ha hecho en otros edificios similares ya ejecutados con los sistemas SATE Beissier Therm.

Se preservó la imagen original de la fachada, respetando la composición, acabados y ornamento de esta, gracias al trabajo previo realizado en la toma de datos, donde fueron digitalizados todos los elementos para ser reproducidos en taller con técnicas precisas de corte laser.

La obra fue ejecutada con el sistema Beissier Therm E por la empresa rehabilitadora Grupo Kursaal siguiendo la metodología InnoETICS. Para más información, Beissier dispone de un área privada en su página web donde se puede descargar toda la documentación relacionada con sus sistemas, tales como partidas descriptivas, detalles constructivos o pliegos de condiciones.

Beissier

Beissier SAU
Pol. Industrial Txirrita Maleo, 14
20100, Errenteria
Gipuzkoa.
943 34 40 70
https://www.beissier.es

Vista general de la plaza de Puerta Cerrada, entre las calles de Segovia y de Toledo, en el barrio de Latina. La gran cruz que la identifica es un elemento decorativo del año 1783 que vino a sustituir a otra ya existente.

PUERTA CERRADA, PUERTA DE MOROS Y PUERTA DE SANTO DOMINGO

Tres puertas del casco histórico

*Por **Luis Miguel Aparisi Laporta**. Académico correspondiente de la Real Academia de la Historia. Miembro del Instituto de Estudios Madrileños.*
*Fotos: **Javier Valeiro***

1

TRES PUERTAS SE HALLABAN EN EL CASCO HISTÓRICO DE MADRID. EN LA PUERTA CERRADA, ENTRE LA CAVA DE SAN MIGUEL Y LA CAVA BAJA DE SAN FRANCISCO, FIGURABA UNA ENIGMÁTICA CULEBRA. LA PUERTA DE MOROS ERA LA REFERENCIA PARA IR Y VOLVER DE TOLEDO. LA PUERTA DE SANTO DOMINGO ENLAZABA LA CALLE DEL CONDE DUQUE CON LA DE SAN HERMENEGILDO.

Que en la llamada Puerta Cerrada hubo esculpido un dragón o culebra es dato histórico. No así el significado que ha pretendido darse, relacionando este relieve con una posible fundación de Madrid por los griegos. Sí parece ser también cierto que Juan López de Hoyos llevó, a los Estudios de la Villa, la piedra que tenía el dragón o simple culebra. Desgraciadamente, no hay noticias del paradero de aquella piedra; piedra que es posible esté colocada en construcción próxima a alguna de las residencias que López de Hoyos tuvo en Madrid, y con el relieve oculto bajo algún revoco. La Puerta Cerrada tenía la misma fortaleza que las anteriores. El sitio donde estuvo fue en una plazuela que hoy retiene el mismo nombre, entre la Cava de San Miguel y la Cava Baja de San Francisco, mirando algo al mediodía. "*Tuvo la entrada angosta, derecha al principio; al medio hacía una vuelta a línea recta, y al cabo hacía otra para entrar al pueblo, de suerte que ni los de dentro podían ver a los de afuera, ni los de afuera a los de dentro. Llamaronla antiguamente la Puerta de la Culebra, como lo dize el M. Iuan Lopez, por tener encima della la piedra en q estaua esculpida aquella Culebra o Dragon q diximos arriba tenia; la qual durò hasta el mes de Iunio de mil y quinientos y sesenta y nueue, q derribaron la Puerta para ensanchar el passo. El llamarse cerrada fue, porque como era tan estrecha, y tenia aquellas rebueltas, escondianse, y robauan y capeauan a los que entreuan y salian por ella, sucediendo muchas desgracias, con ocasión de vn peligroso passo que auia a la salida della, en vna puentecilla que auia para passar la Caua, que era muy honda, desuerte que nadie se ateuia a entrar ni salir por ella, ni aun de dia: y por remediar tan grande daño, la vinieron a cerrar, estándolo por algun tiempo, hasta que poblándose lo de la otra parte, se tornò a abrir por la comunicación del Arrabal y de la Villa.*[1]

1 *Quintana, Jerónimo, A la muy antigua, noble y coronada Villa de Madrid. Historia de su antigüedad, nobleza y grandeza, año 1629, página 25.*

2

1. Cruz levantada en el siglo XVIII en la actual plaza de Puerta Cerrada, que toma su nombre de la entrada erigida en el siglo XII, perteneciente a la muralla cristiana.
2. Azulejo con el distintivo toponímico de la plaza, en uno de los balcones que se asoman a este peculiar y animado entorno urbano madrileño.

"Año 1569. Hasta este año permaneció la Puerta Cerrada de Madrid en la forma antigua que diremos en su Descripción, llamose la Puerta de la Culebra por una que tenía de piedra encima. Y por ser estrecha y con revueltas en que se escondía gente de noche para robar a los que entraban y salían, y haber mal paso fuera de ella en una fuentecilla por donde se pasaba la Cava que era muy honda, se mandó cerrar, y desde entonces se llama la Puerta Cerrada. Pero habiéndose poblado casas de la otra parte, se volvió a abrir para comunicar el arrabal de la Villa. Y por Junio de este año, para ensanchar el paso, derribaron toda la Puerta, de que solo permanece el nombre en la Plazuela, que está entre las dos Cavas de S. Francisco y de S. Miguel."[2]

Mesonero Romanos, en 1861, nos dice que, tras derribarse la llamada Puerta Cerrada, la piedra en la que estaba grabada la culebra o dragón se conservó en la casa de los Estudios de la Villa, aquella institución que regentara Juan López de Hoyos.

Diego Colmenares, en su *Historia de Segovia*, capítulo XI, dedica el apartado XIII, referido al año 932, a la conquista de Madrid, citando la Puerta Cerrada:

"Este fue el suceso de nuestros segovianos Dia Sanz y Fernán García en la conquista de Madrid; omiso, como otros muchos, de nuestros antiguos cronistas, he escrito con poca advertencia de algunos escritores nuestros, poco cuidadosos y menos advertidos; y por eso impugnado de algunos modernos, a quien no respondemos por no hacer de la Historia controversias, pues la verdad tiene fuerza en sus fundamentos, y el crédito libertad en el albedrío de cada uno. Constante y cierto es que en premio y memoria de esta hazaña se dio a Fernán García por armas de su escudo una torre blanca en campo azul, con guirnalda y una estrella encima, cinco almenas y dos puertas, una abierta y otra cerrada, que parece aludir a la que se nombró Puerta Cerrada en Madrid, cuyo barrio hoy conserva el nombre; y aunque algunos le dan origen moderno, en escrituras muy antiguas consta nombrarse Puerta Cerrada. La torre y puertas tienen en las armas tres gradas, y en ellas dos leones inhiestos. Todo se ve en casas de nuestra ciudad que fueron suyas en la parroquia de San Millán nombrada de los Caballeros, y lo refieren nuestros escritores de armas y blasones. Añadiendo que de este suceso se nombró Fernán García de la Torre, uno, y otro sin duda porque subió primero. Las armas de Dia Sanz son una banda atravesada, armas del conde y de su hermano Gonzalo Teliz nuestro gobernador, de quien las hubo sin duda nuestro segoviano por parentesco o premio, o por uno y otro, como hoy se ven en su sepulcro y capilla de nuestra iglesia de San Juan nombrada también de los Caballeros".

2 *Quintana, Jerónimo de, A la muy antigua, noble y coronada Villa de Madrid. Historia de su antigüedad, nobleza y grandeza. Madrid, año 1629, pág. 22 v y 24 (libro Primero, cap. XVII/XVIII).*

1

1. Actual plaza de la Puerta de Moros, con la iglesia de San Andrés al fondo.
2. Otra vista de la plaza de la Puerta de Moros.
3. Vista de la antigua Puerta de Santo Domingo, en los aledaños de la calle San Bernardo.
4. La Plaza de la Cebada (en la imagen) estaba unida a la calle de San Francisco por la antigua Puerta de Moros.
5. Ilustración de la fuente de Santo Domingo, que se encontraba junto a esta puerta.

PUERTA DE MOROS

"*...La Puerta que después se llamó, y de presente también se llama de Moros, porque por esta salian y en trauan en el lugar, por la comunicación que tenían con la ciudad de Toledo, Corte y Silla de su Rey; mira el medio día; era estrecha, y también se entraua con bueltas, y por ambages, y deuia de tener los mismos que a de Guadalaxara, que eran tres. Estaua cerca de la Iglesia de San Andres, en el sitio que oy retiene su apellido. El Maestro Iuan Lopez dize, que en lo alto della en vn encasamento de piedra auia vna Cruz de lo mismo de medio relieue, como queda dicho arriba. Y aunque esta Villa vino después a poder de Moros, no la quitaron: porque los Arabes antiguos, como tan expertos en el conocimiento de los Astros, y de la fuerça de las estrellas, entre otras Imágenes y figuras que para diuersas cosas esculpian en piedra y metal, guardados ciertos puntos y tiempos, en que los Planetas y otras estrellas estuuiessen con cierta postura y aspecto; la que mas preciauan era la señal dela Cruz, anteponiéndola a todas las demas, por tenerla por mas eficaz, y de mayor dignidad y fuerça, por lo qual la respetauan y honrauan, teniéndola en sus casas y otras partes*".[3]

León Pinelo, relatándonos la llegada a Madrid de San Francisco, año 1217, nos dice: "*Por este tiempo llegó a Madrid el Serafín humano, el glorioso Patriarca Francisco. Y habiéndole recibido esta Villa con la reverencia debida y ofreciéndole sitio para fundar, escogió el Santo el mismo en que hoy esta el Convento de Jesús Maria, que entonces era fuera del lugar sobre el Rio al Mediodia cerca de la Puerta de Moros, donde habia una pequeña fuente entre dos alamos que perseveraron alli muchos años. Levantó una humilde choza en aquel sitio: y después el que llamaron «Quarto Viejo», que duró hasta este siglo. La fuente tambien duró. Con el nombre de Fuente de S. Francisco cuya agua sanava los enfermos, hasta que encañonándola los Religiosos para meterla dentro del Convento se secó.*"

PUERTA DE SANTO DOMINGO

"*La Puerta de Santo Domingo, que vulgarmente llaman de Foncarral, es cosa pobre, así en diseño, como en los materiales de que está construida. Si con el tiempo se llega a fabricar otra de piedra, situándola más arriba, alineando, consolidando y, plantando de árboles el camino, hasta unirse al que sale de la Puerta de Santa Bárbara, será entonces aquella entrada correspondiente a una Corte como Madrid*", según relataba Antonio Ponz en su *Viage de España* (1776).

Da nombre a esta puerta el monasterio de esta advocación, donde estuvo enterrado el rey Pedro I de Castilla y de León. Una placa del *Plan Memoria de Madrid* señala el lugar donde se ubicó la iglesia de aquel monasterio. La Puerta de Santo Domingo la situamos no precisamente en la plaza bajo ese topónimo, sino desplazada hasta la calle de San Bernardo, enlazando la calle del Conde Duque con la de San Hermenegildo.

3 Pinelo, León, Anales de Madrid (desde el año 447 al de 1658), Instituto de Estudios Madrileños, Madrid, 1971, pág. 25.

2

3

4

5

No conocemos ningún grabado de esta puerta, posiblemente de arquitectura muy sencilla, pero en espacio de gran prestigio, donde tuvimos la Universidad Complutense. Tras la Constitución de 1978 el edificio docente se transformará en sede del Congreso de Diputados de la autonomía madrileña, hasta el traslado a edificio levantado a propósito, en el Distrito del Puente de Vallecas.

Tras la conquista de Madrid, el concejo estima conveniente levantar una tercera cerca, y un año antes del traslado de la Corte desde Toledo a Madrid, año 1590, oficialmente se dijo que el establecimiento de la capitalidad de la Corte tendría el carácter de permanente. El concejo madrileño desconfía, y razón tenía para ello, pero quiere aprovechar para hacer alguna reforma, como abrir nuevos portillos. Dos puertas se conservaban de la cerca anterior, surgiendo cinco nuevas. Entre estas, la de Santo Domingo.

El portillo, al haberse alejado de la plaza que le dio nombre, fue también conocido como Puerta de Fuencarral. Aunque desconocemos algún grabado de esta puerta, sí se dispone de grabados de la fuente, que tomó el nombre de Santo Domingo. Puerta que desde la plaza fue avanzando hacia el Norte.

Apreciamos en la Puerta de Santo Domingo un triste ejemplo de no aprovechar las puertas como soporte y símbolo del entorno al que se da acceso.

UNA FUGAZ FUENTE

La Junta de Fuentes (12 de diciembre de 1634) pide a Cristóbal de Aguilera que estudie si es posible dar servicio, desde la fuente Castellana, a una nueva proyectada en la Plaza de Santo Domingo. Visto el dictamen de Aguilera, el 5 de febrero del año siguiente se le encomienda prepare las trazas para levantarla en piedra. Para coronar la obra proyectada se hará uso de una estatua labrada en mármol. De los trabajos de fontanería se hará cargo Domingo García,[4] mientras que de la obra de cantería se ocupará el cantero Miguel de Collado, a quien se le deberá abonar 2.000 reales. En 1639 queda tasada la obra en 44.024 reales.

El escultor Manuel Pereira efectúa nueva tasación en el mismo año, pero ahora incluyendo los cuatro escudos de armas reales (en valor de 1.000 reales); cuatro escudos de armas de la Villa (valorados en 504 reales); cuatro tarjetones para las leyendas (1.300 reales); ocho mascarones (en valor de 2.400); ocho florones (352 reales) y cuatro hojas para las cartelas (valoradas en 240 reales).

Una vez más, información netamente administrativa y contable, nos da una descripción detallada, suficiente y única. Pocos años se mantendrá esta fuente. Aceptamos, con reservas, que la fuente ya no era necesaria, pero seguro menos necesario era el quitarla.

En documentado trabajo de María del Sol Díaz leemos: "*Esta fuente constaba de un árbol, situado en un principio en el centro de un pilón polilobulado; era de piedra berroqueña y de estructura piramidal con lados achaflanados y de base cuadrada muy quebrada. Constaba de tres cuerpos, que se elevan sobre un basamento, en los que parecen se superponían respectivamente el escudo de la villa, el escudo de armas reales y las tarjetas para los letreros. Coronando el conjunto aparecía una cúpula gallonada sobre la que se alzaba la escultura de remate.*"[5]

4 Archivo de Villa. Libro de Juntas de Fuentes, tomo XIII, pág. 159.

5 Díaz y Díaz, María del Sol, Fuentes públicas monumentales del Madrid del siglo XVII, "Villa de Madrid", nº 53, pág. 50.

Myriam Fernández Rivero, arquitecta técnica

LA ESCUELA DE LA EDIFICACIÓN ES LA GRAN REFERENCIA EN EL PROJECT MANAGEMENT

MYRIAM FERNÁNDEZ RIVERO ES UNA ARQUITECTA TÉCNICA ESPECIALIZADA EN 'PROJECT MANAGEMENT' Y RECIENTE FUNDADORA DE UNA EMPRESA. TIENE, ADEMÁS, UN DILATADO VÍNCULO CON EL COLEGIO. HASTA DONDE LLEGAN LOS REGISTROS, PUEDE DECIRSE QUE HA SIDO LA INTEGRANTE MÁS JOVEN DE LA JUNTA DE GOBIERNO. SE INCORPORÓ EN ELLA POCO DESPUÉS DE CONCLUIR LA CARRERA Y FUE VOCAL DURANTE OCHO AÑOS. HOY SIGUE MUY CERCA DE LA INSTITUCIÓN, CONVENCIDA DE SU IMPORTANCIA.

*Por **Javier de la Cruz.** Fotos: **Adolfo Callejo.***

CV

MYRIAM FERNÁNDEZ RIVERO

Arquitecta técnica por la Escuela Universitaria de Arquitectura Técnica, de la Universidad Politécnica de Madrid.

Colegiada **nº 13.630**

Vocal de la Junta de Gobierno del Colegio de Aparejadores de Madrid durante ocho años.

Directora general y gerente de Proyectos y Obras de **Rivero & Partners Management** desde marzo de este año.

Directora técnica y gerente de Proyectos y Obras en **CEM Management, S.A.** hasta febrero de 2022.

Responsable del Área de Obras del Departamento Técnico de **Avantis (Grupo Gedeco)** desde 2006 hasta 2010.

¿Cuándo supo que lo suyo era la arquitectura técnica?
En mi familia tengo un tío que es aparejador pero no tuvo nada que ver con mi decisión. De pequeña me llamaba la atención cómo se construían las casas. Siempre preguntaba a mis padres quién las hacía, quién estaba en la obra para que esa ideas se hicieran realidad y se ejecutaran bien. Y desde que tenía nueve o 10 años ya supe que quería ser aparejadora. Quería colaborar en la ejecución de las obras estando allí presente y viendo todos los procesos constructivos.

¿Cómo estaba el mercado laboral cuando accedió a la universidad?
Terminé en el año 2004. Durante todos mis años universitarios la construcción experimentó en España unos picos muy altos. Las empresas iban a buscarnos a la universidad porque no había titulados suficientes para abastecer al sector. Se entraba muy a menudo en el mundo laboral antes de lograr la titulación académica.

Sus primeras experiencias en el mundo del trabajo creo que son de lo más variopinto…
A partir del tercer año me quedaban coleando solo algunas asignaturas y decidí ponerme a trabajar en cualquier cosa y a cualquier precio con tal de adquirir experiencia. Recorrí estudios de ingeniería, de protección contra incendios, tasaciones, hice Inspecciones Técnicas de Edificios en compañía de titulados, proyectos de rehabilitación, fui jefa de obra… Un sinfín de posibilidades porque había mucho trabajo. Buscaba empresas pequeñas que me permitieran conocer todas las facetas profesionales para orientarme luego a lo que más me gustara y estuve así hasta que terminé la carrera. Al acabar los estudios, lo primero que hice fue participar en los proyectos de construcción de un campo de fútbol y de un centro comercial, en el Estudio López Amor. Ahí mis preferencias se

decantaron por el uso terciario del suelo. Los proyectos eran más innovadores, de mayor envergadura, y reunían a un equipo multidisciplinar que te enriquecía en experiencia y conocimiento académico.

También vivió en primera persona el auge de los polígonos industriales…
Fue en una compañía inmobiliaria extranjera, King Sturge, enfocada por completo al sector industrial. Operaba en ámbitos que iban desde la compra del suelo hasta la construcción de una nave, la venta o el alquiler de la misma. También hacía mucha transacción inmobiliaria. Hice muchas naves industriales y edificios de oficinas ejerciendo como directora de Ejecución y como coordinadora de Seguridad y Salud. Fue también la época en la que se pusieron de moda los lofts e hice algunas promociones de este tipo en Alcobendas y en Rivas Vaciamadrid.

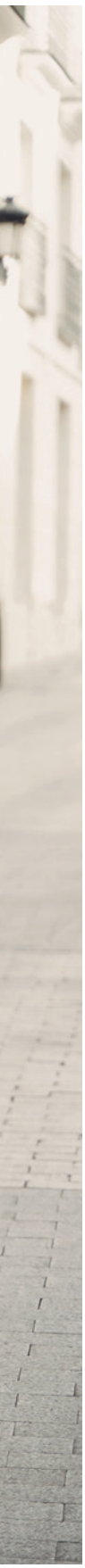
En su itinerario profesional figura también la compañía Avantis, del Grupo Gedeco. ¿Cómo resultó aquella experiencia?
Trabajando en los lofts, el propio cliente me dijo que estaba haciendo un centro comercial y que les estaban surgiendo algunos problemas. Me hicieron una oferta para el proceso de ejecución del centro comercial H2Ocio de Rivas Vaciamadrid. Dirigí todas las negociaciones a nivel técnico de la comercialización del centro y del equipo de obras privativas de todos los locales comerciales. Esta experiencia me hizo adquirir muchos contactos en el mundo del retail. Y allí estuve hasta que llegó la gran crisis de 2007-2008. Al tratarse de una empresa promotora grande, Avantis fue al final a concurso de acreedores y desapareció.

¿Y cómo capeó aquel temporal?
Además de estar contratada en Avantis, yo había seguido en el ejercicio libre de la profesión en proyectos que me gustaban… En 2010 me contrataron en CEM Management para un proyecto en Cataluña, la ampliación de un centro comercial en Tarragona, y me fui a vivir allí durante dos

años trabajando como *project manager*. Regresé a Madrid y volví de nuevo a Tarragona otros dos años para otra actuación en el mismo centro comercial. Con el paso del tiempo me nombraron directora técnica de CEM Management, especializada en *project management* y en *technical due diligenc*e, es decir, auditorías técnicas de edificios previa a la compra de activos. Pero en marzo pasado la propietaria de la empresa se jubiló y cesó la actividad de la empresa.

Once años de tranquilidad laboral que acaban de repente. ¿Cómo ha afrontado la situación?
La disyuntiva en marzo era buscar trabajo o buscar clientes, y decidí esto último. El perfil del cliente que más demanda servicios de *project manager* es internacional y suelen ser proyectos grandes o varios proyectos al mismo tiempo, de forma que se requiere de un equipo con experiencia y que afronte este tipo de retos. Es por ello que, ante la situación, tomé la iniciativa de formar una estructura empresarial y lo propuse a los técnicos que quedábamos en ese momento en la empresa. Así es como nace Rivero & Partners Management.

¿Y la clientela?
Al cesar su actividad CEM Management no se trató de un salto al vacío. Había proyectos vivos y hablamos con los clientes para ofrecerles continuidad en Rivero & Partners Management. Todos los clientes de los proyectos vivos decidieron continuar con nosotros. Para ellos, poder continuar con el equipo técnico que les estaba prestando el servicio y tenía todo el conocimiento del proyecto ha sido tranquilizador. Tuvimos que montar la nueva empresa muy rápidamente porque pasamos de trabajar para una compañía un día



> **La disyuntiva en marzo era buscar trabajo o clientes y decidí esto último creando una estructura empresarial**

a ser nuestra propia empresa al día siguiente. El objetivo era que el cliente no notase un parón.

¿Cuál es la especialidad de Rivero & Partners Management?
Fundamentalmente la gestión de proyectos desde el inicio hasta el final. Ver el solar y saber qué se puede y qué no se puede hacer en ese terreno, controlar la estimación de costes de la inversión y de la ejecución, asesorar a los abogados del cliente para la cláusulas técnicas de los contratos, etc. Hacemos todos los procesos de licitación, analizamos los consultores que hacen falta, la constructora, la tramitación de las licencias... Esto es, en definitiva, el *project managament*, que se apoya en tres vértices: velar por la calidad, por el coste y por el plazo, tres variables primordiales para que el proyecto llegue a buen puerto. Esto obliga a fijar unos objetivos muy claros con el cliente cuando empieza el proyecto e intentar que en su desarrollo sea lo más fiel posible a ellos con objeto de trasladar esos objetivos al resto de agentes intervinientes. Si hay una desviación en la obra y se elevan los costes, intentamos evaluar cómo recuperar esos costes haciendo otras modificaciones que no interfieran en el objetivo final del cliente. En cuanto a los plazos, es un elemento primordial que va mucho más allá de una fecha de inauguración de un edificio o de la entrega de unas viviendas. Toda la financiación tiene detrás unos plazos de tiempo con unas repercusiones económicas importantes en una inversión inmobiliaria.

¿Qué otras actividades llevan a cabo, además del *project management*?
Por ejemplo, auditorías técnicas, las t*echnical due diligence*. Cuando nuestro cliente compra un edificio, hacemos la inspección del inmueble y de toda su documentación, además de un informe del estado en que se encuentra, qué se puede o qué no se puede hacer en él y la estimación económica de toda la inversión en función de lo que desee el cliente. Una vez que el cliente ha adquirido el edificio, pasamos a la labor de *project manager* o de *project monitoring* si en el futuro es otro operador el encargado de hacer la obra en el edificio. En este caso monitorizamos todo el proceso que lleva a cabo el operador final. También damos soporte a las entidades financieras por medio de *project monitoring* económico. La entidad financiera nos contrata para supervisar que la financiación que ofrece para un proyecto determinado se encamine correctamente... De momento, no nos podemos quejar, porque tenemos contratadas obras hasta 2025...

Desde el punto de vista institucional, ha estado siempre muy vinculada con el Colegio...
Muy poco tiempo después de acabar la carrera fui miembro de la Junta de Gobierno del Colegio en el primer mandato de Jesús Paños Arroyo. Estuve en dos mandatos, durante ocho años como vocal, y lo dejé porque me trasladé a vivir a Cataluña. Soy una persona muy comprometida con lo que hago y me gusta buscar el bien común. En la escuela ya había sido delegada de alumnos. Cuando estuve en la Junta de Gobierno colaboré mucho con las universidades, en charlas de precolegiación... Al ser una persona joven, los alumnos se identificaban conmigo. Sigo muy vinculada con el Colegio y colaboro con lo que me piden. Soy de las que siempre recomiendan el Colegio como espacio de referencia. Mucha gente desconoce los servicios y asesorías que se ofrecen aquí. También he participado como mentora en el programa CIMBRA, que organiza todos los años el Gabinete de Orientación Profesional.

¿Qué opinión le merece la labor de la Fundación Escuela de la Edificación?
Fueron pioneros en el *Master de Project Management* y en el sector este programa de estudios es de los que más prestigio tienen. Muchas veces, cuando voy a las universidades a dar complementos formativos, charlas o cursos para emprendedores, me preguntan el máster que recomendaría para ejercer de *project manager* y yo sin duda siempre digo que el de la Escuela de la Edificación es el mejor.

Finalmente, ¿cuál es su visión sobre el presente y futuro de la profesión?
Somos profesionales muy versátiles, con lo cual es mucho más fácil que encajemos en cualquier situación y en cualquier lugar. No estamos encasillados en un proceso de obra, sin el cual no tienes trabajo. En el sector todo el mundo está convencido de que algo va a pasar durante el último trimestre del año. La inflación afecta. En España operan muchos inversores extranjeros que operan en distintos países. El incremento de costes y precios afecta a toda Europa y los inversores extranjeros operan en todo el continente, con lo que eso supone de desvíos presupuestarios en razón de la inflación. El problema que se plantea es cómo financiar todos esos millones de sobrecoste. Los proyectos en marcha o con una licencia concedida siguen adelante, pero muchos de los que estaban en fase previa se han detenido para renegociar o buscar financiación.

DEL ART DÉCO AL FUTURISMO

© CINETECA

UNA CIUDAD DE CINE

EN LOS AÑOS SESENTA, UN SINFÍN DE CINES SALPICABAN LAS CALLES DE MADRID, AUNQUE HUBO DOS ZONAS, LA GRAN VÍA Y CHAMBERÍ, DONDE FLORECIERON DE FORMA ESPECIAL. SE TRATABA DE ESPACIOS DISEÑADOS PARA ACOGER A UN GRAN NÚMERO DE ESPECTADORES Y SU ARQUITECTURA REFLEJABA LAS TENDENCIAS DE LA ÉPOCA. CON EL TIEMPO, MUCHAS SALAS DESAPARECIERON Y OTRAS EVOLUCIONARON, PERO LA CIUDAD SIGUE ACOGIENDO ALGUNOS DE LOS CINES MÁS BONITOS DEL MUNDO.

*Por **Marga Mas.***

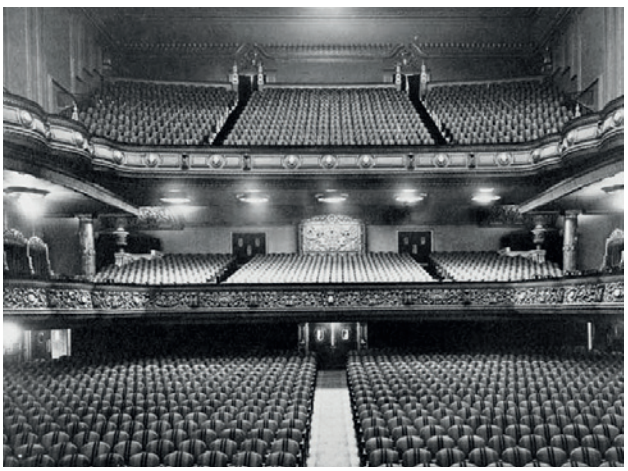
Izquierda: La Gran Vía en la época de apogeo cinéfilo. Junto a estas líneas: la vanguardista sala Azcona, de la Cineteca del Matadero de Madrid, considerada una de las más bonitas del mundo.

LA EVOLUCIÓN DE LOS CINES DE MADRID NOS HABLA TAMBIÉN DE LA HISTORIA DE LA CIUDAD

Era el año 1966. El número de cines de la ciudad de Madrid era impresionante: más de 200. Fue el momento de gloria de estos espacios en el pasado siglo. La gran pantalla se había convertido en una de las diversiones favoritas de la época, y sus salas proliferaban desde la Gran Vía a Chamberí o el Barrio de Salamanca, sin olvidar los innumerables cines de barrio de sesión continua. Un recorrido por la evolución de estos locales madrileños lo es también por la historia de la propia ciudad y los diferentes estilos constructivos que se han ido sucediendo desde hace más de un siglo.

Y es que aunque en los años sesenta los cines florecieran como nunca, su historia había comenzado mucho antes, en 1895, cuando se proyectó una película por vez primera en Madrid, en un hotel de la Carrera de San Jerónimo. A partir de entonces, la industria del cine adquirió un desarrollo enorme y lo que al principio fuera una actividad para iniciados se extendió a todas las capas de la sociedad. Así, empezaron a visionarse películas en los "salo-

2



3

1. Fachada del cine Callao, con su torreón esquinado.
2. y 3. El Palacio de la Música, inaugurado en 1926 en la Gran Vía, poseía una suntuosa sala para 2.000 espectadores.
4. Entrada del cine Capitol, ubicado en los bajos del edificio Carrión.

© ISTOCK / GETTY IMAGES

1

LA INAUGURACIÓN DE LAS SALAS MÁS ESPECTACULARES FUE PAREJA A LA CONSTRUCCIÓN DE LA GRAN VÍA

nes", teatros o incluso barracones de madera levantados para la ocasión. Ya en 1912 se construyó el cine Doré, en la calle de Santa Isabel, considerado hoy el más antiguo de la ciudad, aunque en aquel tiempo fuera uno de esos salones en los que se compartía el espacio con diferentes actividades de ocio y su actual edificio no se edificara hasta la década siguiente. Con su bonita fachada modernista y los rojos sillones de su sala principal, el Doré ha resistido los avatares del tiempo, ya que su conversión en Filmoteca Nacional en los años ochenta permitió que siguiera siendo un exquisito refugio para los cinéfilos. Y no muy lejos de este cine, en Jacinto Benavente, abrió sus puertas en 1916 otro de los locales históricos de la Villa que también mantiene su primitiva función tras sucesivos cambios y restauraciones: el Ideal, cuya fachada se adorna con una preciosa vidriera modernista en la que se representa una alegoría del cine.

© SHUTTERSTOCK

4

PALACIOS DE LA GRAN PANTALLA

Pero la inauguración de los cines más espectaculares de Madrid, auténticos palacios del entretenimiento, fue pareja al nacimiento de la lujosa vía comercial que atravesó el corazón de Madrid: "El proceso de construcción de la Gran Vía transformó por completo la fisionomía de esta área con una gran avenida comercial flanqueada por altos y modernos edificios de vanguardia que conocieron desde el primer momento una rápida proliferación de cines en sus bajos comerciales y en locales exclusivos para la exhibición de películas", explica el investigador Alejandro García Ferrero en su estudio sobre el tema[1].

De esta forma, a finales de 1926 se inauguraba el flamante cine Callao, que tomó su nombre de la recién creada plaza en la que se ubicaba. En este edificio, uno de los primeros trabajos del arquitecto Luis Gutiérrez Soto y un magnífico ejemplo del eclecticismo madrileño, destaca el decorativo esgrafiado de su fachada, con detalles blancos sobre granate, y su torreón esquinado que actuaba como reclamo luminoso. Su interior, diseñado con el estilo art déco que hacía furor en la Europa de los años veinte, fue equipado con 1.300 butacas, repartidas entre una gran sala y un anfiteatro sin palcos, al igual que en los cines americanos. Allí se estrenó la primera película que incorporó sonido en algunas escenas, *El cantante de jazz*, todo un éxito de taquilla. Hoy continúa siendo un cine mítico, ya que es lugar elegido para los grandes estrenos y a sus puertas se arremolina con

1 *Garcia Ferrero, Alejandro. 'Las salas de cine en Madrid. De los primeros cinematógrafos a la demanda por «salvar» los cines históricos de la ciudad'. Estudios Geográficos Vol. LXXVII, 280, pp. 115-153.*

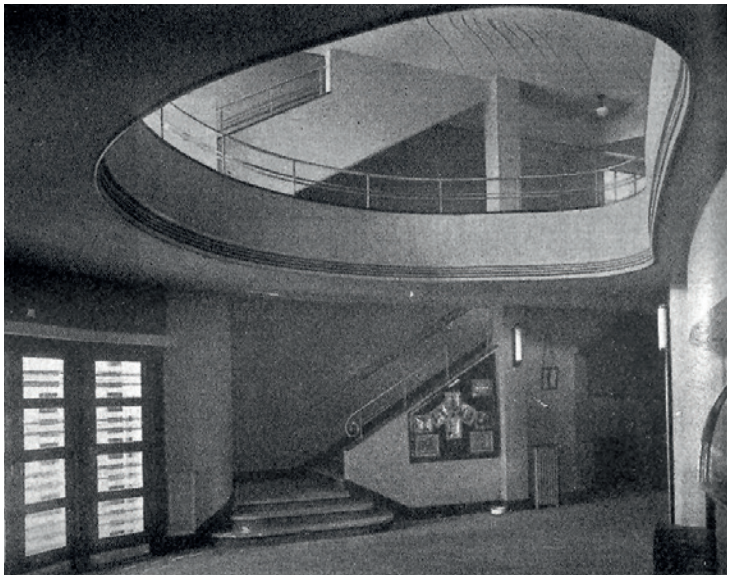
PALAFOX
12
34
567
PALAFOX

UN FILM DE OTTO PREMINGER · PANAVISION
WAYNE · DOUGLAS · FONDA · NEAL · TRYON
PRIMERA VICTOR

1

CINE
Barcelo
EL CANTOR DESCONOCIDO

3



4

2

LOS CINÉFILOS VETERANOS TODAVÍA RECUERDAN A LOS ACOMODADORES CON FRAC Y GUANTES BLANCOS DEL PALAFOX

© CHAPMAN TAYLOR

frecuencia el público que recibe a las grandes estrellas del celuloide.

Unos años después, en 1930, un nuevo cine con capacidad para 1.840 espectadores abría sus puertas enfrente del Callao, en el entresuelo del formidable Palacio de la Prensa. Y en 1933 le tocaba el turno a otras de las alfombras rojas de la ciudad, el Capitol, en los bajos del icónico edificio Carrión. Este cine, provisto de una elegante entrada de mármol déco y una espaciosa sala, que en su momento tuvo capacidad para más de 2.000 espectadores, cierra el triángulo de los establecimientos históricos que, tras ser objeto de modernizaciones y divisiones, todavía siguen proyectando películas en la ancha avenida madrileña.

Pero hubo muchos más. Antes de 1933 ya se habían inaugurado también el "suntuoso y elegante" Palacio de la Música que, según el *ABC* de la época, superaba "en lujo y en confort a los mejores de Europa"; el Rialto, el Azul, el Actualidades..."En todos los casos, se trataba de locales de alto nivel, proyectados por renombrados arquitectos conforme a las últimas innovaciones en materiales y bajo los estilos característicos del momento, modernismo y eclecticismo, lo que justifica su interés patrimonial por la singularidad de su arquitectura", explica García Ferrero en el estudio citado. Y las aperturas de nuevos cines continuaron en las décadas siguientes, convirtiendo a la Gran Vía en la meca del cine madrileño hasta el final de la pasada centuria.

5

1. y 2. Dos imágenes del cine Palafox antes y después de su lujosa pero funcional rehabilitación.

3. y 4. El antiguo cine Barceló, modelo de racionalismo.

5. Fachada del cine Ideal, con su vidriera modernista.

2

© SHUTTERSTOCK

3

© FILMOTECA ESPAÑOLA

1. La Sala Equis, en la calle del Duque de Alba, está alojada en un antiguo palacete que en su día fue sede de *El Imparcial*.

2 y 3 Fachada esgrafiada del cine Doré e interior de la sala principal, pintada en azul con los sillones y alfombras en rojo

EL DORÉ, LA SALA EQUIS Y LA CINETECA DEL MATADERO ESTÁN EN LA LISTA DE LOS CINES MÁS BONITOS DEL MUNDO

1 © SALAEQUIS

Con el paso el tiempo, algunos de ellos se han convertido en teatros dedicados al género musical, lo que ha permitido la mejor conservación de su estructura, mientras que otros se han transformado en comercios o se han dedicado a otros usos.

EL EJE DE CHAMBERÍ

Aunque cines los hubo por todo Madrid, el otro gran eje donde se multiplicaron las salas fue la calle de Fuencarral y sus inmediaciones: "En Chamberí, una de las zonas más populares de la ciudad, con elevada presencia de inmigrantes, con la calle de Bravo Murillo como una de las vías de salida de Madrid camino de Francia y buena comunicación con el centro de la ciudad, los cines proliferaron a partir de la década de 1930", expone García Ferrero. Es el caso del Barceló, todo un modelo de edificio racionalista en la confluencia de las calles Larra y Barceló, diseñado por Gutiérrez Soto. Este cine tenía el acceso por su curvado chaflán y fue uno de los más punteros de Europa hasta 1974, cuando cerró para transformare en una conocida sala de fiestas. También racionalista y de los años 30 es el edificio que acoge el Proyecciones en la calle Fuencarral, hoy convertido en multicines,.

Otro "gran cine" de Chamberí que merece la pena destacar, tanto por su historia como por la espectacular reforma de la que ha sido objeto, es el Palafox, en la calle de Luchana. Se construyó en los años 60 y su pantalla era la segunda más grande de Madrid, después de la del cine Capitol. Los cinéfilos veteranos todavía recuerdan a sus acomodadores, con frac y guantes blancos, y a las grandes estrellas que desfilaron por su vestíbulo, desde Claudia Cardinale hasta Rita Hayworth o Jonh Wayne. En 2017 cerró, para volver a abrir dos años después tras una restauración que ha querido revivir su esplendoroso pasado. Pero los tiempos han cambiado y el lujo del siglo XXI se entiende de una forma diferente. De esta forma, si la decoración art déco de los espacios comunes, con mármoles y brillantes negros y dorados, es espectacular, también lo son sus siete funcionales salas, con asientos que se tumban y provistos de mesas plegables con lamparitas y un botón para solicitar el servicio del restaurante. Cada sala cuenta apenas con 50 butacas.

El Palafox se inauguró en un momento en el que todavía la industria del cine estaba en pleno auge. Fue a partir de mediados de la década de los sesenta cuando las salas de la ciudad comenzaron a reducirse progresivamente, de manera que, según los datos que recoge García Ferrero, en 2013 se pasó de los 200 cines que existieron en 1966 a 43. Las formas de diversión se habían diversificado y a la gran pantalla le surgieron grandes competidores. Poco a poco las salas se tuvieron que adecuar a las nuevas demandas, los cines suntuosos fueron desaparecieron a la vez que el formato multisalas triunfaba, muchas veces alojadas en centros comerciales de la periferia.

LAS TRES JOYAS

Esta evolución de las salas no ha impedido que Madrid siga acogiendo algunos cines que son auténticas joyas, tanto que incluso han sido elegidas por la revista *Time Out* para su lista de los más bonitos del mundo. Además del ya comentado cine Doré, en el ranking se halla la Sala Equis, un establecimiento con un encanto especial, alojado en un palacete de la calle del Duque de Alba que en su día fue sede de *El Imparcial* y muchos años después acogería la última sala X de Madrid. Es un lugar diferente, que incluye también gastronomía y cuenta con diversos espacios. El principal es la sala Plaza, en el antiguo patio de butacas, con gradas, tumbonas, plantas y una pantalla que pende del muro del antiguo cine. Subiendo las escaleras aguarda también una recoleta sala de 55 butacas con sus mesitas.

Pero la joya de la Corona probablemente sea la Cineteca, que se inauguró en 2011 en el lugar donde estuvieron los refrigeradores y calderas del antiguo Matadero. Sobresale su sala Azcona que, con capacidad para 224 espectadores, tiene paredes y techos recubiertos por un trenzado de mangueras negras y luces led y está dotada de la última tecnología. No sin motivo ocupa un preeminente número 4 entre las más bonitas del mundo.

‘Hijas del Nilo. Mujer en el Antiguo Egipto’

LA INSOSPECHADA **IGUALDAD DE** HACE 3.500 AÑOS

EL PAPEL FEMENINO EN EL EGIPTO DE LOS FARAONES ES EL TEMA CENTRAL DE UNA MUESTRA QUE EXHIBE MÁS DE 300 PIEZAS EN EL CENTENARIO DEL DESCUBRIMIENTO DE LA TUMBA DE TUTANKAMÓN.

Por ***Cristina Acebal***

Comprobar que hace 3.500 años la mujer egipcia tenía un papel relevante en la sociedad, gozaba de independencia y era igual ante la ley que el hombre es posible gracias a la exposición *Hijas del Nilo. Mujer y sociedad en el antiguo Egipto,* que se exhibe en El Palacio de las Alhajas de Madrid hasta el 31 de diciembre.

La exposición cuenta con más de 300 piezas, algunas de ellas nunca antes exhibidas, prestadas por 27 museos, fundaciones, colecciones privadas e instituciones públicas, tanto de España como de otros países. Una cita única para los amantes de esta civilización en el año en que Egipto celebra los 100 años del descubrimiento de la tumba de Tutankamón en el valle de los Reyes, y 200 desde que el francés Jean-François Champollion descifrara los jeroglíficos egipcios a través de la piedra de Rosetta, en 1822.

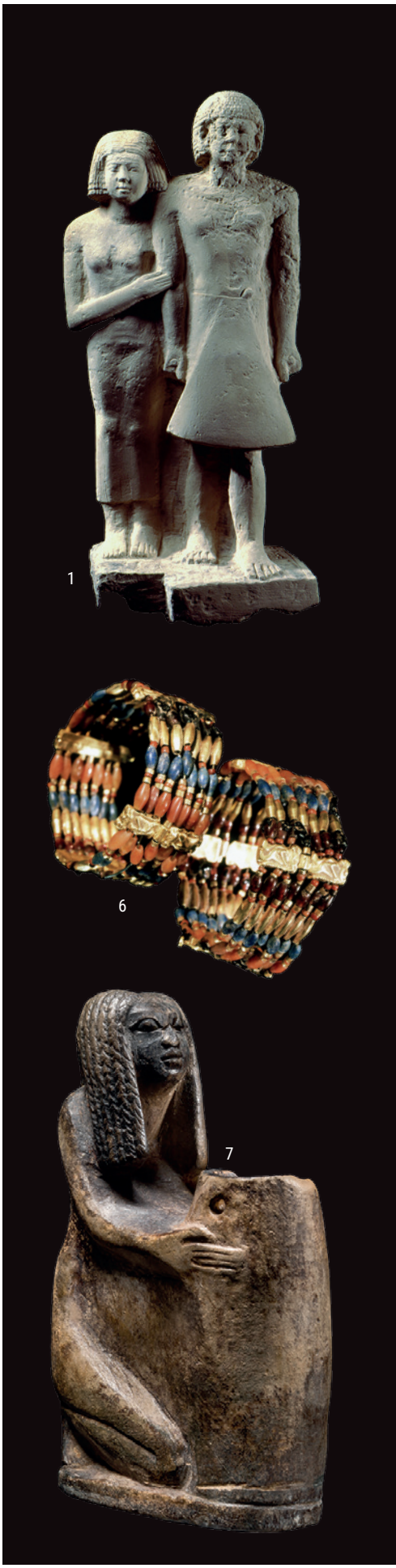
La muestra ofrece la oportunidad de entender la cultura egipcia desde una perspectiva femenina, con todo lo que conlleva el universo de la mujer en aquella civilización: su forma de vestir, de maquillarse, de vivir... Y, además, es la ocasión perfecta para descubrir algunos personajes tan fascinantes como las reinas Tiyi (1390–1340 a.C.), su nuera Nefertiti (1353–1332 a. C.) y Nefertari (1279-1255 a.C.) o Cleopatra VII, la última reina (51-30 a. C).

La galería se divide en cuatro grandes áreas: la mujer en el Antiguo Egipto, mujeres reales, diosas y templos, de la muerte a la eternidad y, como broche de oro, Egiptomanía, plasmando hitos como el viaje de Napoleón Bonaparte a Egipto en 1798.

El asistente puede comprobar el papel relevante que tuvo la mujer en Egipto y su influencia como sacerdotisa, reina o divinidad y los principios de igualdad en el Egipto milenario entre hombres y mujeres, refrendados por las propias leyes y mucho más avanzados que otras culturas como la griega o la romana.

Entre todas las esculturas, documentos, objetos de la vida cotidiana, joyas, objetos de uso funerario como ataúdes, amuletos, etc., destaca una impactante recreación de la cámara funeraria de la reina Nefertari y dos vestidos inspirados en el Antiguo Egipto diseñados por Lorenzo Caprile.

Indispensable detenerse ante el ataúd de más de dos metros de Shepenun, decorado con jeroglíficos dedicados a la vida después de la muerte; la Momia de Kaipamau, perteneciente a una sacerdotisa del siglo X a.C.; la Botella para lactantes, recipiente del Reino Nuevo con forma de una mujer con un bebé y que servía para recoger la leche materna o la estatua de Nepeh-ka y su esposa Wahit, un matrimonio de la IV dinastía que representa la importancia de la familia en el antiguo Egipto. El evento se completa con una serie de actividades paralelas que incluyen un ciclo de conferencias, visitas guiadas para colectivos específicos, recorridos nocturnos, visitas matutinas y talleres didácticos para niños.

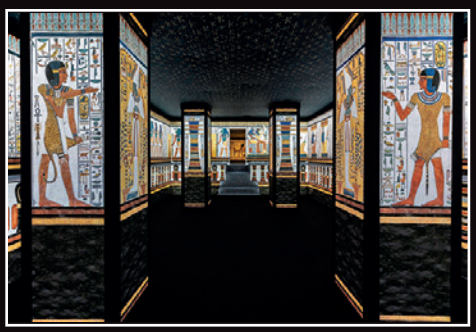


Hijas del Nilo. Mujer y sociedad en el antiguo Egipto
Palacio de las Alhajas de Madrid. Plaza de San Martín, 1. De lunes a domingo de 10.00 a 21.00

2

3

4



5

8

10

9

1. Grupo escultórico de Nepeh-Ka y su mujer, Wahit. Reino Nuevo, dinastía XVIII (1570-1293 a. C.). Roemer- und Pelizaeus-Museum, Hildesheim (Alemania).
2. Estela de Isis. Reino Nuevo (1590-1070 a. C.) . Roemer- und Pelizaeus-Museum, Hildesheim (Alemania).
3. Escultura femenina. Reino Medio (2134-1782 a. C.). Roemer- und Pelizaeus-Museum, Hildesheim (Alemania).

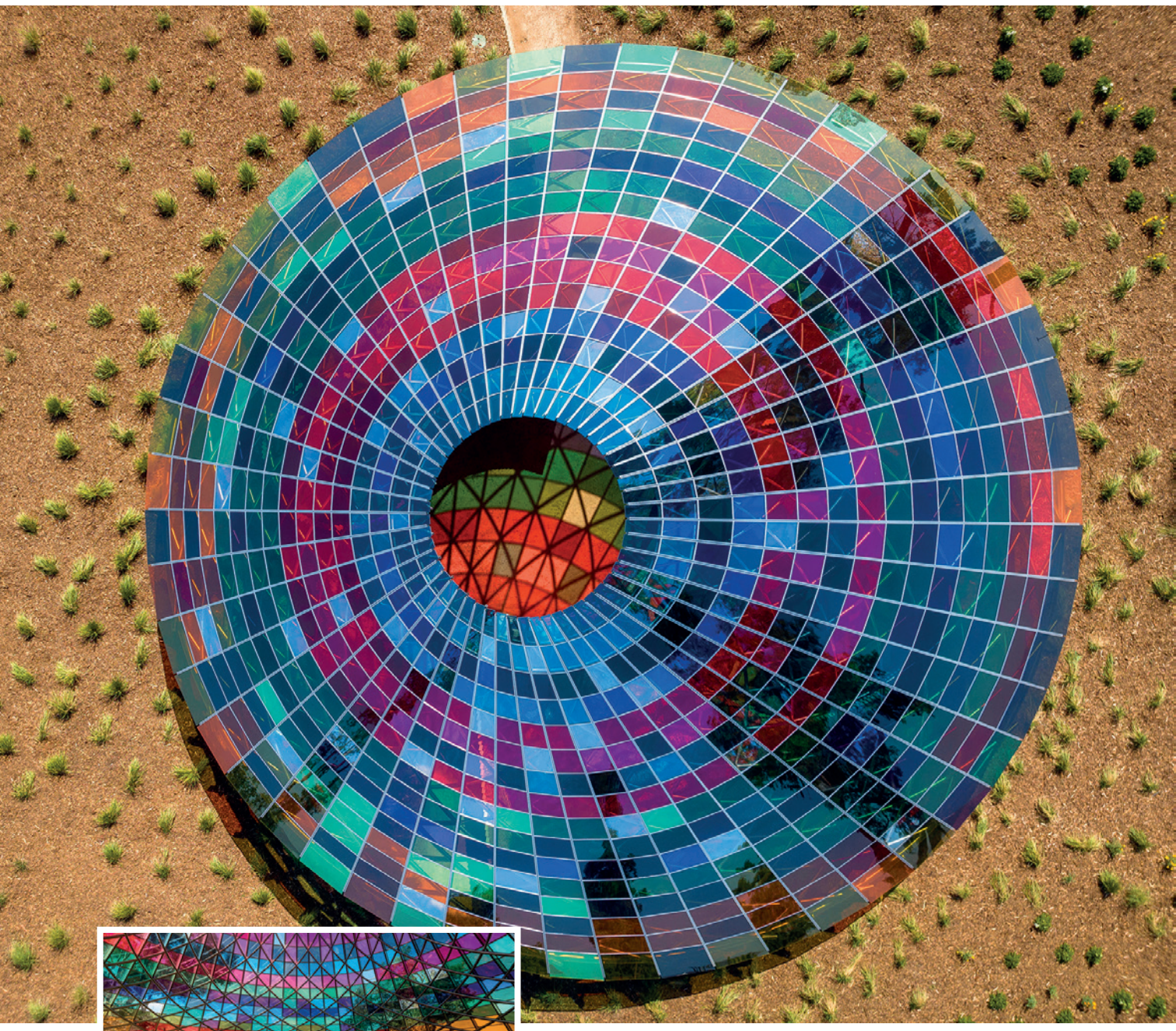
4 y 5. Vista parcial de la exposición.

6. Dos brazaletes. Oro, cornalina y lapislázuli . Reino Nuevo, dinastía XVIII (1570-1293 a. C.). Roemer-und Pelizaeus-Hildesheim (Alemania).
7. Contenedor para cosméticos. Piedra. Reino Nuevo (1570-1070 a. C.). Museo Civico Archeologico, Bolonia (Italia).
8. Sarcófago y cartonaje de Kaipamau. Tercer Periodo Intermedio, dinastía XXII (945-715 a. C.) Museo Arqueológico, Zagreb.
9. Collar de fayenza. Reino Antiguo (2686-2181 a. C.). Roemer- und Pelizaeus-Museum, Hildesheim (Alemania).
10. Égida. Baja Época (664-332 a. C.). Roemer-und Pelizaeus-Museum, Hildesheim (Alemania).

01

Vidriera multicolor en **California**

EL VERTICAL PANORAMA PAVILLION CONVIERTE LA CATA DE VINOS EN UNA INNOVADORA EXPERIENCIA



832 paneles de vidrio con 24 tonalidades de colores en distintas variaciones de transparencia adornan una recién inaugurada cúpula en forma de cono ubicada en unos viñedos del valle de Sonoma, al norte de San Francisco. La instalación es obra del artista danés Olafur Eliasson y está concebida para que el visitante combine los sentidos de la vista, el gusto y el olfato durante las experiencias de catas de vinos que tienen lugar en la finca.

© DAVID ZARZOSO

02

DISEÑO MEDITERRÁNEO
ÁGORA VALÈNCIA

Valencia fue designada Capital Mundial del Diseño para todo este año 2022. Y el epicentro de esta efeméride ha sido el Ágora València. Mide 24x10 metros y combina la vareta de madera y la cerámica. Su piel de lamas verticales permite rebajar hasta 10 grados la temperatura de confort en el interior.

03

TORRE-CÁPSULA NAGAKIN
DEMOLICIÓN Y ARCHIVO EN 3D

Polémica demolición en Tokio de este emblemático inmueble de los años 70, compuesto de dos torres de hormigón unidas que albergaban 140 módulos prefabricados o cápsulas, montadas en fábrica y trasladadas luego a la obra. El mal estado aconsejó su derribo hace unos meses, pero previamente se escaneó el edificio milimétricamente en 3D y se obtuvieron más de 20.000 fotografías para su preservación digital.

04

© LUKE DAVID PHOTOGRAPHY

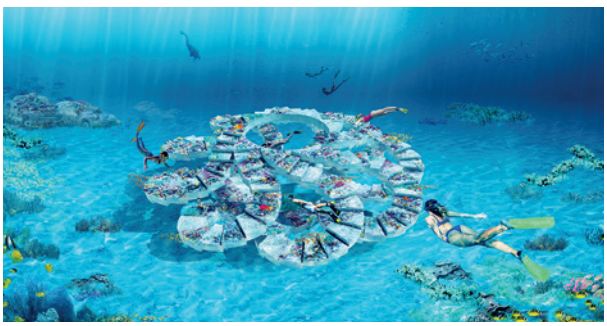
ESPACIO LGTBIQ+ EN AUSTRALIA
EL NUEVO VICTORIAN PRIDE CENTER

Se trata del primer espacio creado en exclusiva para las comunidades LGTBIQ+ en Australia. Se encuentra junto a la playa de Melbourne y destaca por la colección de formas tubulares que adornan su fachada. El hormigón, las tuberías y las conexiones eléctricas están expuestas a la vista en todo el interior, combinándose con la presencia de maderas de tonos cálidos, cerámicas coloridas y telas de terciopelo. Ganador de varios premios en Australia, es también finalista de galardones internacionales como el World Architecture Festival 2022.

05

MIAMI BEACH
THE REEFLINE: CONSTRUCCIÓN MARINA

Un atractivo parque de esculturas submarinas adornará 11 kilómetros bajo las aguas de Miami Beach, en Florida, Estados Unidos. Este conjunto se está edificando en varias fases, la primera de las cuales está previsto que se inaugure en diciembre próximo. Los diseñadores colaboran con biólogos marinos para garantizar que los materiales incluidos ayuden a la vida marina. De hecho, distintos módulos geométricos de hormigón funcionarán como un arrecife natural.



INNOVADORAS OFICINAS EN UNA ANTIGUA NAVE DE MOTORES

En la calle Ombú –en el distrito de Arganzuela– la que fue nave de motores de la antigua Sociedad de Gasificación Industrial, abandonada durante muchos años, se ha convertido en un innovador complejo de oficinas, demostrando que la arquitectura industrial puede adaptarse a múltiples usos. Acciona, de la mano de los estudios de arquitectura Foster + Partners y Ortiz. León, ha llevado a cabo una cuidadosa rehabilitación integral con los estándares de sostenibilidad y eficiencia energética más elevados. La construcción, integrada en 10.000 metros cuadrados de paisaje urbano de nueva creación, consta de una nave principal, un edificio anexo y otra edificación con amplios locales para uso terciario.

Fondo de Recuperación Europeo
Hay oportunidades que no hay que dejar escapar

Como las ayudas facilitadas por el Fondo de Recuperación Europeo, de las que muchas empresas podrán beneficiarse. Para que no te pierdas nada, te damos algunas de sus claves:

¿Por qué estas ayudas son una oportunidad única para mi empresa?

El Fondo de Recuperación Europeo **es histórico por la cantidad de dinero** que entregará a los países. También lo es porque las ayudas irán dirigidas a los sectores que **apuesten por la transición ecológica y la digitalización como ejes transformadores de su actividad empresarial**. Por eso es una **oportunidad para potenciar la competitividad** de las empresas y negocios.

¿Mi empresa podrá solicitar estas ayudas?

Podrán solicitarla **todas aquellas empresas que presenten proyectos** cuyos ejes sean **la transición ecológica, la digitalización, la cohesión territorial y la igualdad**.

¿Qué ocurre si mi empresa no está directamente relacionada con la sostenibilidad o la digitalización?

Uno de los aspectos más relevantes del Fondo de Recuperación Europeo es su voluntad de transformar la economía europea, por lo que en lo que respecta a los ejes de digitalización y sostenibilidad, todas las empresas pueden identificar proyectos elegibles para las ayudas.

¿Cómo puede mi empresa formalizar la petición para tener acceso a estas ayudas?

Si bien las convocatorias aún no se han concretado, las empresas ya pueden anticiparse haciendo una reflexión estratégica sobre su transformación, identificando los proyectos elegibles (según los objetivos definidos en el Plan Nacional de Recuperación, Transformación y Resiliencia), y prepararse para la tramitación de estas, su gestión y la evaluación del impacto de los proyectos.

En Banco Sabadell estamos a tu disposición para acompañarte en este proceso y proporcionarte soluciones de financiación complementaria de los proyectos como la anticipación de las ayudas.

Si quieres más detalles sobre la oportunidad única de recibir las ayudas del Fondo de Recuperación Europeo, accede al artículo completo de Estar donde estés.

Ed. 01-21 | Banco de Sabadell, S.A., avda. Óscar Esplá, 37, 03007 Alicante. Inscrito en el Registro Mercantil de Alicante, tomo 4070, folio 1, hoja A-156980. NIF A08000143. | PUBLICIDAD.

¿GRIETAS EN LOS MUROS?

LO SOLUCIONAMOS DE MANERA PERMANENTE Y FÁCIL

ERT 4D LIVE
CONTROL TOMOGRÁFICO ERT 4D LIVE

LAS GRIETAS DE TU CASA NO PUEDEN ESPERAR

FINANCIACIÓN GEOSEC

Infórmate

SOLUCIONARLO DE MANERA **PERMANENTE** ES **FÁCIL**

Consolidamos el terreno con inyecciones de resinas, bajo el control constante de la tomografía de resistividad 4D

Certificaciones

- EN 12715 - Ejecución de Trabajos Geotécnicos Especiales - Inyecciones
- EN ISO 17020 - Calificación Técnica del Procedimiento
- ISO 9001 - Sistema de Gestión de Calidad

Garantías

- Garantía contractual de 10 años en todas nuestras intervenciones
- Posibilidad de Garantía de Seguro Decenal
- Resina Maxima®: Garantía de 10 años

Ventajas

- Intervención rápida y eficaz
- Sin excavaciones ni demoliciones
- IVA reducido
- Resinas eco compatibles

INSPECCIÓN TÉCNICA GRATUITA

Atención al Cliente
900800745

www.geosec.es

GEOSEC
GROUND ENGINEERING