

Las salas virtuales son el salvavidas de los constructores

CONSTRUCCIÓN. AMARILO, MARVAL, CONSTRUCTORA CAPITAL, PRODESA E IC CONSTRUCTORA HAN INCLUIDO EL COMERCIO POR INTERNET, E INCLUSO HAN LANZADO PROYECTOS EN PLATAFORMAS ONLINE



Escanee para ver el comment sobre la nueva apuesta virtual de las constructoras

Las propuestas de Camacol para la reactivación económica del país

De acuerdo con *Camacol*, la meta para el periodo 2020-2022 será generar 300.000 nuevos puestos de trabajo directos y 420.000 indirectos en la cadena de valor, construir 500.000 viviendas formales y 12 millones de metros cuadrados en proyectos no residenciales y lograr inversiones anuales en el sector equivalentes a 12 puntos porcentuales del PIB. Así mismo, la entidad aseguró que se requieren acciones que impulsen todos los segmentos de vivienda, aumenten la oferta de proyectos de residenciales y no residenciales.

767

UNIDADES DE VIVIENDA HA LOGRADO VENDER AMARILO, GRACIAS A LA IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS DIGITALES.

477.000

EMPLEOS, APROXIMADAMENTE, SE GENERAN EN EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN, SOLO EN FEBRERO SE DIERON 255.000.

“Durante los días de cuarentena hemos logrado vender 361 viviendas que, comparándolo con el comportamiento de 2019 en el mismo periodo, equivale a un 85% de lo vendido durante las mismas fechas” explicó Andrés García Schroeder, gerente comercial de *Prodesa*.

“En febrero la actividad había generado 255.000 empleos nuevos”

Fuente: Camacol, sondeo LR

LAS SALAS DE VENTAS VIRTUALES SE TOMAN LAS CONSTRUCTORAS



18,9 millones de metros cuadrados en trabajos



477.000 empleos en juego



En febrero la actividad había generado 255.000 empleos nuevos

Salas de ventas digitales



Entre marzo y mayo, a través de estos canales, se lograron vender 355 viviendas por \$79.484 millones



Se vendieron 767 apartamentos por \$146.947 millones, en compras realizadas por medios virtuales y presenciales



Han hecho dos lanzamientos de dos proyectos a través de su cuenta oficial de YouTube



La virtualidad les ha permitido atender a clientes nacionales y extranjeros

Según cifras del inicio de la cuarentena



1.901 proyectos de vivienda se paralizaron



238.588 residencias en proceso de construcción



\$53,4 billones es el valor de los proyectos en construcción



Han atendido 37 salas virtuales en todo el país



84%



de sus ventas son realizadas por estos medios

- Beneficios
- Baja inversión
- Eficacia
- Ahorro de tiempo y de traslados



A través de sus salas de ventas virtuales a corte de junio han vendido 594 viviendas



Pablo Echeverri
Presidente de Constructora Capital

“En Constructora Capital nos hemos adaptado tan bien a la virtualidad, hasta el punto de lanzar en el último mes dos proyectos de vivienda a través de YouTube”.



Sandra Forero
Presidente de Camacol

“El reinicio gradual del sector ha tenido efectos muy positivos sobre la generación de puestos de trabajo, lo que evidencia que el proceso ha sido acertado y responsable”.

Siganos en:



www.larepublica.co
Con la entrevista a Lisandro Junco, director de ingresos de la Dian

94%, lo que significa que tenemos una buena estrategia de mercadeo digital”, afirmó Mónica Báez, gerente de mercadeo de la compañía.

Además, las constructoras han implementado en sus planes, lanzamientos de nuevos proyectos a través de plataformas como YouTube.

“En Constructora Capital hemos lanzado dos proyectos, uno en Medellín y otro en Tocancipá, donde todos los interesados han podido conectarse a través de nuestra cuenta de YouTube y ver el Capital Live, un espacio donde se muestra el proyecto, el apartamento modelo y donde todos los clientes a través de nuestra página web pueden realizar un agendamiento para realizar una visita totalmente virtual”, dijo Pablo Echeverri, presidente de Constructora Capital.

A esta onda de salas virtuales se sumó recientemente hasta Camacol, ya que el gremio de los constructores también ha implementado diferentes estrategias digitales para apoyar a sus afiliados.

MARÍA ALEJANDRA RUIZ RICO
mruiz@larepublica.com.co

MINAS. ESTA SERÁ LA PRIMERA EMPRESA DEL SECTOR EN DAR ESTE PASO

La minera de cobre Quebradona se convirtió en la primera sociedad BIC

BOGOTÁ
La Minera de Cobre Quebradona (MCQ), subsidiaria de AngloGold Ashanti en Jericó, Antioquia, es la primera empresa del sector que se convirtió en una sociedad de Beneficio e Interés Colectivo (BIC) a través de una reforma en sus estatutos aprobada por la Cámara de Comercio de Medellín y Antioquia. Mediante esta decisión, la compañía asume compromisos legales en materia financiera, social, ambiental y de recursos

humanos, “con el fin de combinar su actividad económica con acciones concretas para propender por el bienestar de sus trabajadores, aportar a la equidad social del país y contribuir a la protección del medio ambiente del territorio”, indicó la compañía en un comunicado. Esta es la primera empresa minera en Colombia en dar este paso luego de que el Congreso de la República aprobó la Ley 1901 de 2018 con la que se abrió la posibilidad de que este

tipo de empresas se constituyeran en el país. “De esta forma, estamos dando los pasos necesarios para garantizarle al Suroeste Antioqueño que nuestra presencia en el futuro, en caso de que la autoridad ambiental así lo permita, será un factor generador de progreso social, económico y ambiental”, dijo Felipe Márquez, presidente de AngloGold Ashanti Colombia & Argentina.

MARÍA ALEJANDRA RUIZ RICO
mruiz@larepublica.com.co

En cumplimiento de las Resoluciones CRA 151 de 2001, y CRA 403 de 2006, se permite informar a los usuarios de la Estación de Transferencia, ubicada en el municipio de Sabaneta, los costos de referencia para la actividad de transferencia y transporte a granel, así como los costos correspondientes a los componentes de Disposición Final y Tratamiento de Lixiviados, definidos por Empresas Varias de Medellín como operador del relleno Sanitario la Pradera	
COSTO ESTACIÓN DE TRANSFERENCIA Y TRANSPORTE A GRANEL - CEG (\$/JUNIO DE 2020)	VALORES \$JUNIO 2020
Costo de Transferencia y Transporte a Granel - CEG (\$/Ton)	\$ 63.769,40
Incentivo - a la ubicación de E.T - Decreto MVCT 920 8-05-2012 (\$/Ton)	\$ 119,62
Disposición Final de residuos sólidos en Relleno Sanitario La Pradera - CDF (incluye incentivo a la ubicación de R. S. regionales - Decreto MVCT 920 8-05-2012) (\$/Ton)	\$ 29.062,92
Costo de Tratamiento de Lixiviados en Relleno Sanitario La Pradera - CTL - (\$/Ton)	\$ 8.940,64
COSTO INTEGRAL ESTACIÓN DE TRANSFERENCIA	\$ 101.892,58