

| | |
|----------------|----------------|
| FECHA: | Diciembre 2008 |
| PÁGINA: | 16 y 18 |

ESPECIAL INGENIERÍA Y
PROJECT MANAGEMENT

Project managers a prueba de crisis

El sector español de dirección integrada de proyecto crece un 25% en 2007 y menos del 10% en 2008. Las empresas se adaptan al nuevo contexto inmobiliario.

Las empresas de *project management* del ranking anual elaborado por **Metros²** con los datos aportados por las principales compañías españolas dedicadas a la dirección integrada de proyecto registraron en 2007 un crecimiento superior al 25% en su facturación por servicios de *project management*. Las empresas de la clasificación esperan crecer en 2008 menos de la mitad de lo que crecieron el año pasado, y cifran estas previsiones de crecimiento en torno a un 7%.

"El último estudio estadístico pronosticó para el sector un crecimiento entre el 9 y el 10 % para 2008", matiza

Project monitoring, gestión de activos y due diligence son los nichos clave

Pedro Dubié, secretario general de la **Asociación Española de Dirección Integrada de Proyecto (AEDIP)**.

Sólo seis de las 42 empresas consultadas han visto disminuir los ingresos de sus departamentos de *project management* durante 2007 y otras seis esperan cerrar 2008 con resultados a la baja, aunque entre los crecimientos estimados para el presente ejercicio predominan porcentajes muy discretos. Por lo demás, el ranking presenta pocas novedades: los líderes son los mismos y la concentración del negocio en unas pocas firmas sigue siendo notoria.

Aunque se alejan de los fabulosos ritmos de crecimiento de ejercicios anteriores, las empresas del ramo parecen haberse preparado para afrontar la crisis plasmando en estrategias concretas de negocio las consabidas recomendaciones de diversificación que los expertos

llevan años divulgando. De hecho, el número de empresas dedicadas exclusivamente a la dirección integrada de proyectos ha disminuido y la gama de servicios característica del sector se ha ampliado y sofisticado cubriendo responsabilidades nuevas.

"Las actuales dificultades de financiación van a reducir la tasa de crecimiento del sector, aunque estamos expectan-

El capital de las empresas cada vez es más internacional; su actividad también

tes ante los resultados que puedan derivarse de nuevas estrategias comerciales de nuestras asociadas", añade **Pedro Dubié**, "ya que los próximos dos años habrá una gran demanda de estudios de viabilidad técnicos de clientes no expertos que tienen por objetivo la diversificación de actividades".

Mientras se materializa esa nueva demanda, los *project managers* españoles confirman que su destino natural es la expansión internacional. Al refuerzo en el extranjero de algunas de las principales compañías nacionales del sector como **Acerta** con la compra de **Mercur** y la reciente apertura de su delegación en México, **Gerens** con la entrada en su accionariado de **Hills International** y su expansión en América Latina e **Ingenor** con sus proyectos en China, se ha sumado la adquisición de las líneas de producción de la española **Argos** por parte de la francesa **Coteba**, en la que ha sido su primera operación corporativa de expansión internacional.

"La expansión al extranjero tendrá destinos cada vez más remotos", dice **Victor Tarradó**, director de *project mana-*

gement de **Inypsa**, que menciona como objetivo los mercados de "extremo Oriente, países de la ex Unión Soviética y nuevos miembros de la UE-27".

En cuanto a los servicios más potenciados en las empresas de *project*, **Javier García-Monsalve**, consejero delegado de **Acerta**, menciona las nuevas fórmulas de colaboración público privada y el *management contracting* "que permite al promotor disponer de su propia constructora a medida para un proyecto concreto y sin intereses contrapuestos". **Luis Ferrero**, jefe del área en **CB Richard Ellis**, apuesta por "el *project monitoring*, la gestión de activos heredados por el sistema bancario y los servicios de *due diligence*" como nichos en los que el sector podrá mantener una demanda elevada. En **Ibinser** van más lejos al apostar por lo que llaman "*project+development*, abarcando aspectos como la búsqueda de financiación, la selección del emplazamiento, la explotación, el mantenimiento e incluso la comercialización del activo".

EL CLIENTE PÚBLICO

Otros servicios como *project de cabecera*, *program management* y dirección integrada para VPO atraviesan actualmente su fase de maduración en España, con el objetivo prioritario de mantener como cliente a la Administración. "Estamos inmersos en una tarea importantísima, que es lograr la integración de cada gerencia de proyecto con el equipo externo. Para alcanzar una gerencia unificada se debe transitar por un camino crítico cuyo final coincidirá con la salida de la crisis", valora **Pedro Dubié**, de **AEDIP**.

No ocurre igual, según el secretario de la patronal, con los contratos de colaboración público privada, "donde el sector ya demostró su aportación de valor", por lo que el balón está ahora en el tejado de las administraciones, que son las que deben dar el impulso decisivo a las obras públicas bajo este sistema.

Desde **Eptisa** destacan que "experiencias piloto como la *Exposición Internacional de Zaragoza* confirman la incorporación de las administraciones públicas a la demanda de servicios de *project management* en actuaciones singulares". No todos comparten esta opinión: en **Inteinfo** lamentan que "a excepción de **GISA** (gestora pública de infraestructuras catalana) el sector

blico no está convocando concursos de project". Además de oficializar su presencia en el sector público, el sector español de project management deberá demostrar su utilidad en un sector inmobiliario necesitado de estrictos controles de viabilidad, según coincidan en señalar todos los directivos consultados. "Demostrar a los clientes el valor del servicio prestado y una gran capacidad de adaptación a un entorno cambiante van a ser factores clave no ya del éxito, sino de la mera supervivencia" según **Álvaro Rey**, director de project management de la ingeniería vasca **Idom**.

Por su parte **José Luis Moñino**, direc-

tor general de **LV Salamanca**, cree firmemente que la crisis va a hacer a los promotores más sensibles a la contratación de los servicios del sector, mientras que "hasta la fecha el inversor no corría riesgos por el incumplimiento de plazos ya que el mercado se lo retribuía con creces con subidas de precios". **Javier García-Monsalve**, de **Acerta**, cree que favorecerán la demanda "la creciente complejidad técnica y la mayor envergadura de los proyectos de construcción".

Otros mencionan importantes retos para los project managers españoles. **José Carlos Saz**, consejero delegado de **Mace**, reivindica "trabajar con la vista

puesta en conseguir la alta cualificación que el mercado va a demandar" y sugiere a las empresas del sector "que cuestionen si sus procedimientos de calidad son acordes a las demandas del mercado". **Luis Alfonso Gutiérrez**, consejero delegado de **Axxo**, critica por su parte "la entrada en el sector de empresas que compiten en precio con servicios exentos de calidad incapaces de llegar a los objetivos previstos". Calidad, especialización y capacidad de reinversión se destacan como las fórmulas escogidas por el project management español para salvar el tipo en tiempos de zozobra inmobiliaria.

Emilio de la Calzada
ecalzada@metros2.com

RANKING PROJECT MANAGEMENT 2007

| COMPañIA | F-PM 07* | F-PM 06* | VARIÁ% | F-PM 08* | F-07* | F-06* | F-08* | PLANT | TOTAL |
|-----------------------|----------|----------|--------|----------|--------|--------|--------|-------|--------|
| 1. IDOM | 68,87 | 51,62 | 33,41 | 73,20 | 298,68 | 213,34 | 312,00 | 2.230 | 2.683 |
| 2. BOVIS LEND LEASE** | 39,91 | 26,23 | 52,15 | 30,62 | 61,66 | 38,86 | 51,90 | 269 | 9.652 |
| 3. GERENS HILL | 22,31 | 20,65 | 8,03 | 23,80 | 22,31 | 20,65 | 23,80 | 254 | 2.200 |
| 4. EPTISA | 14,00 | 14,80 | -5,40 | 14,00 | 127,00 | 115,60 | 140,00 | 1.416 | 1.416 |
| 5. LV SALAMANCA | 13,46 | 9,07 | 48,40 | 15,92 | 19,80 | 16,50 | 24,50 | 163 | 163 |
| 6. EC HARRIS | 11,90 | 11,60 | 2,58 | 9,50 | 20,10 | 18,50 | 19,00 | 65 | 3.600 |
| 7. ARQUITELIA | 10,00 | 4,00 | 150 | 4,50 | 11,61 | 5,15 | 5,50 | 7 | 7 |
| 8. ACERTA | 9,45 | 6,00 | 57,50 | 15,00 | 13,50 | 8,00 | 25,60 | 120 | 150 |
| 9. INYPSA | 8,50 | 8,01 | 6,11 | 8,90 | 44,99 | 44,58 | 50,22 | 242 | 242 |
| 10. TYPESA | 8,00 | 6,50 | 23,07 | 7,00 | 139,18 | 120,51 | 160,00 | 1.250 | 1.850 |
| 11. GLEEDS IBÉRICA | 6,20 | 4,80 | 29,16 | 6,70 | 150,00 | 115,00 | Nd | 75 | 1.500 |
| 11. AYNova | 6,00 | 7,38 | -18,69 | Nd | 6,00 | 7,38 | Nd | 50 | 50 |
| 13. GPO | 5,90 | 4,90 | 20,40 | 6,10 | 25,10 | 20,40 | 28,20 | 347 | 347 |
| 14. MACE | 5,62 | 5,46 | 2,93 | 6,10 | 5,62 | 5,46 | 9,57 | 80 | 2.900 |
| 15. LKS | 5,10 | 3,50 | 45,71 | 5,57 | 30,00 | 27,10 | 34,50 | 330 | 330 |
| 16. PROINTEC | 5,00 | 3,00 | 66,66 | Nd | 92,00 | 70,00 | Nd | 1.274 | 1.581 |
| 17. CB RICHARD ELLIS | 5,00 | 4,00 | 25,00 | 5,00 | 69,90 | 45,00 | Nd | 450 | 24.000 |
| 18. KING STURGE | 4,30 | 2,50 | 72,00 | 2,50 | 18,79 | 18,07 | 10,00 | 210 | 3.600 |
| 19. JACOBS SERELAND | 4,20 | 2,20 | 90,90 | 4,56 | 7,00 | 5,00 | 7,60 | 86 | Nd |
| 20. SYMONDS GABITAT | 4,11 | 5,43 | -32,11 | 4,83 | 4,72 | 6,26 | 5,95 | 36 | Nd |
| 21. SGS | 3,90 | 5,80 | -32,75 | 4,10 | 128,01 | 110,92 | 130,00 | 3.500 | Nd |
| 22. MORO SOUCHEIRON | 3,80 | 3,00 | 26,66 | 4,20 | 3,80 | 3,00 | 4,25 | 35 | 35 |
| 23. INTEGRAL | 3,16 | 2,87 | 10,10 | 3,61 | 8,55 | 6,82 | 8,95 | 72 | 72 |
| 24. INTEINCO | 2,29 | 2,02 | 13,36 | 2,53 | 9,43 | 9,40 | 8,80 | 116 | 116 |
| 25. ARUP | 1,80 | 1,47 | 22,44 | Nd | Nd | 9,20 | Nd | Nd | Nd |
| 26. IBINSER | 1,51 | 0,71 | 112,67 | 1,60 | 4,32 | 2,56 | 4,00 | 77 | 77 |
| 27. GECSA | 1,50 | 1,50 | 0,00 | 1,64 | 6,54 | 6,80 | 6,06 | 66 | 66 |
| 28. PAMIAS | 1,40 | 0,90 | 55,55 | 1,60 | 5,50 | 4,50 | 5,00 | 70 | 70 |
| 29. DTZ | 1,20 | 1,20 | 0,00 | Nd | 9,80 | 9,80 | Nd | 75 | 75 |
| 30. ICEACSA | 1,20 | 1,14 | 5,26 | 1,10 | 4,60 | 4,78 | 5,40 | 67 | 67 |
| 31. CEMOSA | 1,10 | 0,64 | 71,87 | 1,50 | 33,00 | 30,00 | 40,00 | 650 | 650 |
| 32. PROYECO | 1,07 | 1,19 | -10,08 | 1,28 | 4,69 | 5,71 | 4,24 | Nd | Nd |
| 33. ARDITÉCNICA | 1,00 | 1,10 | -10% | Nd | Nd | 2,10 | Nd | 26 | 26 |
| 34. MDCI | 1,00 | 0,99 | 1,01 | Nd | 1,70 | 1,00 | Nd | 10 | 10 |
| 35. AXxo GESTIÓN | 0,99 | 0,73 | 35,61 | 0,82 | 0,99 | 1,64 | 0,82 | 16 | 16 |
| 36. APÍA XXI | 0,95 | 0,32 | 196,87 | Nd | 22,51 | 16,57 | Nd | 392 | 392 |
| 37. SUPPORTIS | 0,93 | 0,66 | 40,90 | 1,08 | 1,03 | 0,71 | 1,27 | 18 | 18 |
| 38. IDDIP | 0,93 | 0,46 | 102,17 | Nd | 4,85 | 4,05 | Nd | Nd | Nd |
| 39. ARGOS-COTIBA | 0,90 | 0,70 | 28,57 | 1,20 | 3,55 | 5,68 | 2,40 | 40 | 100 |
| 40. INGENOR | 0,50 | 0,30 | 66,66 | 0,70 | 6,50 | 4,80 | 7,50 | 120 | 120 |
| 41. ALATEC | 0,49 | 0,48 | 2,08 | 0,51 | 12,57 | 12,06 | 13,50 | 131 | 131 |
| 42. CADOR | 0,29 | 0,08 | 262,5 | 0,95 | 43,00 | 37,00 | 45,00 | 200 | 200 |

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LA INFORMACIÓN FACILITADA POR LAS COMPañIAS.

(*) EN MILLONES DE EUROS. Nd: NO DISPONIBLE. F-PM: FACTURACIÓN POR SERVICIOS DE PROJECT MANAGEMENT.

F-08, F-PM 08: PREVISIÓN DE FACTURACIÓN TOTAL Y PREVISIÓN DE FACTURACIÓN POR PROJECT MANAGEMENT 2008.

PLANT: EMPLEADOS EN ESPAÑA TOTAL: TOTAL DE EMPLEADOS EN PLANTILLA (**): EJERCICIO FISCAL DEL 2008 YA CERRADO.