

"Cataluña ha dado un gran paso y se comporta con mentalidad empresarial"

Opiniones (0)

Es muy urgente que el dinero llegue para financiar los proyectos de inversión para que no se produzca una pérdida de talento en las compañías.



Bandera de Cataluña.

Diego Carrasco

Las empresas esperaban que las medidas prometidas por el Gobierno surtieran efecto en el primer trimestre de 2009, pero el dinero aún no está llegando a la financiación de los proyectos. Las empresas del sector de la construcción están preocupadas, pues cuanto más dure la falta de crédito, más difícil y más duro será conservar el talento. En este contexto, LA GACETA y la Asociación Española de Dirección Integrada de Proyecto (Aedip) han organizado un Observatorio de Project Management en el que debatirán

los asuntos de la dirección integrada de proyectos que ayuden a las empresas a ganar en competitividad. Interrogantes como las oportunidades que genera la crisis o cuál es el papel de la Administración Pública fueron contestados por cinco empresarios.

¿Por que no llega el dinero? Marcos Uttley, managing director de Ec Harris, señaló que "todavía no se sabe hasta dónde puede llegar el agujero financiero. Los ayuntamientos viven de los promotores, y el dinero está destinado a rescatar a la banca. Hay que ser creativos". Javier García-Monsalve, consejero delegado de Acerta, apuntó que "es una crisis financiera que paraliza todo el país y está retrasando las inversiones". Es más, "todo el pesimismo es optimista para nuestras empresas porque somos consultores no sólo en la edificación, sino que abarcamos cualquier proyecto de inversión".

Carlos Andreu, presidente de Symonds Gabbitat, opinó que "se superponen dos crisis: la debilidad del sector de la construcción y la crisis internacional. Hay una falta de liderazgo para sacar un modelo nuevo". Pero, ¿hay otras fuentes de financiación que nos sean los bancos? García-Monsalve afirmó que "existen fondos que están interesados. Ahora bien, si no llevas un activo terminado, es difícil que entre en la promoción. Uttley fue más lejos al señalar que "hay mucho dinero fuera disponible para invertir en proyectos en España. Habrá descuentos importantes en operaciones inmobiliarias". No debemos olvidar que el dinero en España no ha desaparecido. "Lo que hay que hacer es ser creativo", señaló.

Carlos Andreu: "Hay una falta de liderazgo para sacar un modelo nuevo"

Por su parte, Emilio Vidal, consejero delegado de GPO, apuntó la necesidad de hacer grandes inversiones públicas como se ha anunciado en Estados Unidos y en Alemania. Por ejemplo, Cataluña ya ha dado un gran paso porque creó hace muchos años una empresa pública (Gisa), que lidera las infraestructuras en toda la comunidad autónoma y se comporta con una mentalidad empresarial. Realmente, en las actuaciones con Gisa, habrá ejemplos que salieron mal, pero la mayoría han terminado con desviaciones presupuestarias menores. Este experto sugirió la oportunidad de crear organismos de inversión nuevos con una mentalidad diferente”.

Vocación de servicio

Las concesionarias españolas no tienen mentalidad de explotadoras sino es a corto plazo. Las concesiones hay que pensarlas a 30 años. “Somos empresas expertas gestoras, que nos posicionamos en los intereses de la propiedad”, afirmó.

¿Por qué las administraciones públicas son tan reacias para invertir en management? El consejero delegado de Acerta explicó que el project management es un servicio, que puede ser interno o externo. No obstante, “hay unos poderes fácticos que tienen mucha fuerza, lo que origina que los grandes contratistas no les gustemos, aunque trabajemos con ellos fuera de España. Es un caballo de batalla que vamos a ganar”. Por ejemplo, en Madrid, el túnel de María de Molina se desvió un 25% del presupuesto inicial. Lo mismo ocurrió con el Teatro del Canal o la T4 de Barajas. Estas situaciones deberían acabar con la mentalidad de aquellos que afirman que las obras cuestan lo cuestan y duran lo que duran.

¿Qué oportunidades de negocio abre la crisis?

Uttley comentó que, aparte de nuestros servicios en property (centros comerciales, oficinas, sedes, tercera edad), los campos donde hay oportunidad son la energía, plantas nucleares, aguas, los contratos de colaboración público privado. Así, el experto se preguntó, “cómo es posible que España que tiene problemas de sequía, no tenga

controlado el tema de agua”. En este sentido, el presidente de Symonds Gabitat, puso un ejemplo práctico de hasta dónde se extiende el valor una consultoría: “Cuando un hospital termina su vida útil, se reconvierte y por lo tanto, supone un suelo dotacional, y el valor de la propiedad puede ser mayor o menor. Nosotros somos especialistas en gestionar costes y podemos administrar mejor los fondos públicos”.

Jordi Seguró: “Un proyecto bien hecho es el que cumple con las expectativas del cliente y que tiene unos criterios de coste, plazo y calidad”

Pero, ¿qué es un proyecto bien hecho? “El que cumple con las expectativas del cliente que se basa en un alcance y que tiene unos criterios de coste, plazo y calidad”, respondió Seguró. “Es importante entrar al principio en el proyecto porque podemos optimizar decisiones ya tomadas”, apuntó Monsalve. En España, los inmobiliarios nos utilizan para reducir sus costes y luego nos hacen entrar en el proyecto básico, pero es un error porque no están definidos bien los objetivos que se le dan a los arquitectos”, explicó Vidal. ¿Los políticos son enemigos? Para Monsalve, hay ignorancia; Seguró dice no es un problema político; mientras que Andreu ve más fácil aprobar un modificado, que contratar una empresa de project management porque es más fácil seguir la tradición.