



**LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA ES EL DEMANDANTE DE SERVICIOS DE "PROJECT MANAGEMENT" QUE MÁS CRECE** 12/11/2009

Las Administraciones Públicas han aumentado la demanda de servicios externos de Gestión Integrada de Proyectos (Project Management) hasta alcanzar el 36 por ciento del total de la facturación del sector, apreciándose una

diferencia importante respecto a años anteriores. Y, si bien no supera en facturación al sector privado en su conjunto, en el que destacan el promotor inmobiliario y el cliente final "no inmobiliario" (empresas privadas), que representan el 29 y 27 por ciento, respectivamente, el cambio de tendencia es notable. Por su parte, el cliente "inversor" (entidades financieras, fondos, entre otros) representa el 8 por ciento restante.

Esta es una de las principales conclusiones que se desprende de los resultados obtenidos en el estudio "Posicionamiento e imagen del servicio de Project Management (PM) en España", correspondiente a 2008 y elaborado por el Instituto de Predicción Económica Lawrence R. Klein- Centro Gauss, de la Universidad Autónoma de Madrid (UAM), a petición de la Asociación Española de Dirección Integrada de Proyecto (AEDIP) y que ha sido presentado esta mañana, en Madrid.

Este nuevo estudio del sector de Project Management en España, basado en dos encuestas, una dirigida a las empresas consultoras de servicios de PM y otra a las empresas promotoras inmobiliarias, tiene como finalidad dar a conocer, en un momento de grave y prolongada crisis económica, el valor que tiene para todo inversor y promotor inmobiliario, público o privado, la gestión integrada de proyectos inmobiliarios mediante servicios de PM por parte de empresas consultoras especializadas. Reducir costes y garantizar la calidad y fecha de entrega del proyecto, así como agilizar plantillas fijas de servicios de las empresas e instituciones del sector inmobiliario son sólo algunas garantías que aporta la gestión eficiente de los proyectos mediante técnicas de Project Management. "Por este motivo, desde AEDIP, reiteramos nuestra confianza en que este estudio permita un mayor conocimiento de los servicios de Project Management en España, y contribuya a mejorar costes y calidades de las promociones inmobiliarias en el actual contexto de crisis económica, en general, y del sector inmobiliario, especialmente", ha afirmado durante la presentación del estudio Jordi Seguró, presidente de AEDIP.

## LA CRISIS ECONÓMICA: AMENAZAS Y OPORTUNIDADES PARA EL PM

A partir de la encuesta realizada a las empresas consultoras de Project Management, la mayoría de ellas considera una amenaza para el sector la crisis económica y la falta de confianza y credibilidad en las medidas de las Administraciones

Públicas y de los agentes inmobiliarios (suspensiones de pagos, incumplimiento de contratos...). Asimismo, se apunta como amenaza la rebaja de precios (comprometiendo la calidad técnica), así como la bajada incontrolable de honorarios.

Por otra parte, y en relación a las oportunidades del sector, las empresas consultoras consideran que las promotoras (clientes de las empresas consultoras), ante la crisis inmobiliaria dirigirán sus esfuerzos hacia la internacionalización, principalmente en el sector residencial. La consecuencia de esta apertura al exterior constituye una oportunidad, a su vez, para la internacionalización de los servicios de PM. Así, el 63 por ciento de las empresas consultoras encuestadas se consideran empresas internacionales, y el 81 por ciento de las mismas manifiestan que en un futuro próximo irán a nuevos destinos en el exterior. En este sentido, actualmente, las empresas consultoras internacionales están implantadas fundamentalmente en Europa y después en Latinoamérica. Según se desprende del estudio, la mayor facturación de servicios de PM en el exterior corresponde a Centros Comerciales (36 por ciento) y Oficinas y sedes corporativas (33 por ciento).



Asimismo, consideran que se va a producir una creciente contratación de servicios de PM por parte de las Administraciones y clientes públicos. Con todo ello, las empresas consultoras de servicios de PM serán competitivas, con lo que mejorará la formación, la profesionalidad y la gestión.



## FACTURACIÓN DEL SECTOR DE PM

Otra de las conclusiones, señala que la facturación de servicios de PM se centra en Dirección Integrada de Proyecto DIP y en Dirección Integrada de Construcción (Construction Management). De este modo, el 68 por ciento de la facturación corresponde a dichos servicios de PM (un 37

por ciento a la DIP y un 31 por ciento al Construction Management).

Por comunidades, el 57 por ciento de la facturación de servicios de PM se reparte entre la Comunidad de Madrid (31 por ciento) y Cataluña (26 por ciento), seguidas de Andalucía (13 por ciento).

En cuanto a la facturación de servicios de PM por sectores se distribuye fundamentalmente entre: Sanidad y Residencial de tercera edad (15 por ciento), Industria y logística (13 por ciento), Oficinas y sedes corporativas (12 por ciento), Infraestructuras (12 por ciento) y Centros Comerciales (11 por ciento). La facturación de dichos sectores comprende el 81 por ciento de la facturación total. Por último, destacar que la facturación de servicios de PM por sectores, a clientes públicos, se centra en Sanidad y Residencial de tercera edad (35 por ciento) e Infraestructuras (30 por ciento). Entre dichos dos sectores se realizan los dos tercios de la facturación total a clientes públicos. Muy distanciados aparecen Educación y cultura (13 por ciento) y Oficinas y sedes corporativas (9 por ciento).

#### **OPORTUNIDADES DE CRECIMIENTO PARA LAS EMPRESAS DE PM**

El estudio recoge también otras importantes conclusiones de la encuesta realizada a las empresas promotoras. Así, un 43 por ciento de empresas promotoras no contratan servicios de PM, y de éstas el 40 por ciento se ha planteado utilizarlo más adelante, lo que supone una importante potencialidad de clientes para las empresas consultoras de PM. Por otra parte, el 60 por ciento de dichas empresas promotoras que no contratan actualmente servicios de PM, manifiestan que la principal causa de ello es porque la propia empresa realiza estos servicios; y en época de crisis económica, las empresas tienden a reducir plantillas fijas de algunos servicios, como los de PM, contratándolos puntualmente a empresas especializadas, como las consultoras de PM.

Asimismo, la experiencia, la capacidad técnica y el compromiso son los aspectos y cualidades de las empresas consultoras de PM que más valoran las empresas promotoras. Además, alrededor de las tres cuartas partes (72 por ciento) de las empresas promotoras prefieren que las empresas consultoras de PM estén especializadas por sectores (centros comerciales, residencial, oficinas y sedes corporativas infraestructuras, etc.).

Por otra parte, el servicio de PM más contratado (o conocido) por las empresas promotoras es el de Dirección Integrada de Proyecto DIP( 87 por ciento), situándose a continuación Control de Costes( 61 por ciento) y Construcción Management (57 por ciento). Asimismo, los sectores más contratados por las empresas promotoras para servicios de PM son: Centros Comerciales (41 por ciento), Industria y Logística (41 por ciento), Urbanización (39 por ciento) y Oficinas y sedes corporativas (35 por ciento).

#### **SATISFACCIÓN DE LAS EMPRESAS PROMOTORAS POR LOS SERVICIOS DE PM CONTRATADOS**

En cuanto a los niveles de satisfacción que también recoge el informe, las tres cuartas partes (75 por ciento) de las empresas promotoras que han contratado servicios de PM a las empresas consultoras se muestran conformes con el servicio recibido. En particular, un 44 por ciento afirma estar “completamente satisfechas” y un 31 por ciento manifiesta una “satisfacción media”.

Finalmente, y en cuanto a las expectativas de evolución para el periodo 2009-2010, por sectores, las más optimistas se centran en Educación y cultura (el 41 por ciento de las empresas creen que aumentará el volumen de obra), y en Ocio (39 por ciento), si bien son sectores cuyo peso relativo era relativamente pequeño (2 por ciento y 2 por ciento, respectivamente, en 2007). Las expectativas más pesimistas corresponden al sector de Residencial (el 86 por ciento de las empresas creen que disminuirá el volumen de obra), situándose a continuación Urbanización (79 por ciento), Oficinas y sedes corporativas (74 por ciento) y Hotelero (69 por ciento).

