

El project management se reinventa

El sector busca reubicarse ante el cambio del mercado promotor tradicional. Nuevos mercados como la gestión del riesgo, y nuevos clientes que irrumpen en el inmobiliario, marcan su agenda.



El sector del project management se renueva.

Creo que se está generando una gran oportunidad en España". Con esta frase, que destila cierto optimismo, **Jordi Seguró**, presidente de la **Asociación Española de Dirección Integrada de Proyecto (Aedip)**, resume para **Metros²** parte de la coyuntura actual de los *project managers*. Es una cara de la moneda. La otra, es que corren vientos de cambio motivados por la situación exterior del mercado, principalmente, y por la adaptación al mismo. "Hay que reubicar al *project management* que estará marcado durante varios años por la práctica desaparición del mercado inmobiliario tradicional. Hay nuevos mercados y nuevos clientes. Estamos reinventando el perfil de los próximos años, porque nuestro producto es bueno: todo lo que sea mejorar la gestión es bueno. El *project management* se ha hecho un hueco en el mercado", añade **Seguró**.

TENDENCIAS

¿Cuáles son las tendencias y los nichos de mercado del *project management*? Mientras la especialización y reducción de tamaño y la internacionalización se imponen como tendencias, el *project management* busca nuevos segmentos de mercado. Bajo el título "Extrapolando el management a nuevos mercados", la jornada anual de **Aedip**, celebrada recientemente, analizó la gestión de la sostenibilidad y nuevos mercados para el sector. La formación y la especialización se han configurado

como claves de éxito para impulsar el crecimiento de la actividad en la actual situación que vive el sector de la construcción. Pero quizá la conclusión que se apunta como tendencia cada vez con mayor fuerza es la gestión del riesgo.

GESTIONAR EL RIESGO

"Hasta ahora estábamos en una época donde el riesgo contaba relativamente poco. El tiempo, los costes y los plazos, eran hasta ahora los parámetros que marcaban nuestra gestión del riesgo. Ya con la colaboración público-privada ha habido una transferencia de riesgo al sector privado. Ahora estamos profundizando en esta línea, y queremos estudiar posibles alianzas con agentes de promoción que no tienen porqué ser promotores", explica **Seguró**. Un ejemplo de ello podrían ser agentes con organizaciones de capital como los *family offices* o los fondos de inversión. Desde **Aedip** están comenzando a ver estas posibilidades si bien aún de un modo incipiente, como relata el presidente.

Y es que el mercado se mueve. "Empieza a haber noticias de que hay bolsas de suelos que se empiezan a poner en marcha. Hay operaciones y expectativas que empiezan tímidamente", añade.

Otros nichos de mercado lo componen todo lo relacionado con la rehabilitación y la adaptación energética de los edificios, si bien con matices. "Veo la rehabilitación energética como una necesidad pero dentro de la rehabilitación que

es más tangible. Adaptar edificios es caro o al menos significa poner un dinero para mejorar algo cuyos frutos son a medio plazo. Además hay que saber por donde empezar. Alguien tiene que dimensionar el marco de lo que se puede gastar y lo que queremos, y es complejo determinar estos límites", explica. Pero sin duda uno de los viejos caballos de batalla de **Aedip**, y por ende del sector, es la colaboración con las administraciones públicas. Si bien es cierto que en equipamientos de grado medio (ayuntamientos, escuelas, centros hospitalarios, etc) cada vez hay una mayor participación del *project management*, también lo es que las infraestructuras de las administraciones centrales son un reto. "No es un objetivo a corto plazo porque hay que cambiar la mentalidad, pero seguimos insistiendo en las bondades del *project management* para las grandes obras", explica **Seguró**.

CONCENTRACIÓN

Ante esta coyuntura, las empresas de *project management* están viviendo dos procesos paralelos. De un lado la atomización y de otro la concentración. A ello hay que añadir la aparición de agentes individuales propiciada por la desaparición de algunas empresas de *project*. "Hay una irrupción en el mercado de *free lance* que ofrecen unos servicios que no se pueden hacer individualmente. Paralelamente hay indicios de concentración del sector de la consultoría de la construcción. Hay una tendencia a la concentración para mercados más globales y hay interés de organizaciones internacionales de entrar en España", añade. Respecto a la internacionalización por parte de las empresas españolas, es un proceso que se está produciendo. Actualmente las zonas geográficas que despiertan el interés de las compañías son Europa, América Latina y el Magreb. Descendiendo al detalle, países como Ecuador, Colombia o Paraguay son interesantes. "Sin embargo, hay que tener en cuenta que la internacionalización no va a resolver los problemas que las empresas tienen en España. Puede resolver temas de tamaño o mercados, pero no hay que olvidar que aproximadamente el 10% de los recursos que se generan en España se emplean en el extranjero", concluye **Jordi Seguró**.

Soledad García Garrido
sgarciag@metros2.com