

Entrevista a Eva Cuesta, directora general de Acerta España

“EL RETO ES DESARROLLAR MODELOS DE CONTRATACIÓN DIFERENTES Y FÓRMULAS DE CONSTRUCCIÓN MÁS SOFISTICADAS”

La directora general de Acerta España señala que el gran reto del sector de Project Management a nivel global es identificar y desarrollar modelos de contratación diferentes, además de fórmulas de construcción más sofisticadas como la industrialización de los procesos, que minimicen los problemas actuales del sector.

¿Qué balance hace Acerta del primer semestre del año y qué previsiones maneja para lo que resta de 2019?

El balance es claramente positivo; durante este primer semestre hemos conseguido cumplir los objetivos de contratación que nos habíamos fijado. Percibimos que nuestros clientes valoran cada vez más nuestra experiencia en las diferentes etapas del proyecto, pero sobre todo en la fase de análisis de viabilidad, donde nuestra experiencia nos permite ayudarle a establecer objetivos afinados respecto al coste y plazo de la obra.

Durante el segundo semestre esperamos que esta tendencia de nuestros clientes se intensifique, dado que cada vez tiene más relevancia para que sus proyectos resulten factibles.

¿Qué sensaciones le transmite el nuevo ciclo del mercado inmobiliario español?

Las sensaciones siguen siendo positivas, pero hay que tener en cuenta los condicionantes en el mercado, tales como la escasez de mano de obra cualificada

que está generando subidas constantes del precio de construcción. Creemos que este “hándicap” está siendo el mayor reto para todos los promotores e inversores en este momento, por lo que debemos seguir buscando alternativas tanto en los sistemas de ejecución como en los de contratación de los proyectos.

¿Qué proyectos están actualmente desarrollando en España y en el extranjero?

En España estamos incrementando nuestra cartera de clientes, de hecho hemos empezado a trabajar en la reforma y ampliación de 2 centros comerciales con Castellana Property.

En Francia nos han adjudicado 5 contratos en los diferentes aeropuertos de París, dentro del acuerdo marco que tenemos firmado.

¿Qué valoración hace de la situación por la que atraviesan los servicios que presta el Project Management tanto fuera como dentro de nuestro país?

El gran reto sigue siendo el buen entendimiento de nuestros servicios por



parte de los agentes del sector, lo que debería permitir valorar otros elementos importantes de la oferta además del precio, como la experiencia de la compañía o la del equipo.

Esto es algo que detectamos en casi todos los países, aunque son los grandes *players* internacionales los que más analizan las ofertas con estos criterios generales.

¿Cuáles son los retos a los que se enfrenta el globalizado sector de la construcción, expuesto por tanto a decisiones fuera del ámbito meramente sectorial?

Debemos ser capaces de encontrar fórmulas que minimicen los problemas que hoy presenta el sector y hacer un gran esfuerzo en identificar y desarrollar modelos de contratación diferentes y fórmulas de construcción más sofisticadas como la industrialización de los procesos, que estamos seguros irán jugando un papel cada vez más relevante en los próximos años. ♦

“La escasez de mano de obra cualificada está generando subidas constantes del precio de construcción”