



EL PROJECT MANAGEMENT, UN ALIADO FRENTE AL COVID-19

EVA CUESTA

DIRECTORA GENERAL DE ACERTA ESPAÑA

En estos momentos de confusión, donde la información se vuelve desinformación, donde lo que ahora vale mañana ya es historia, donde se nos imponen medidas a adoptar en nuestro día a día, no conviene tomar decisiones de manera inmediata. Resulta fundamental dar un paso atrás, reflexionar y luego actuar.

Nos enfrentamos a un enemigo invisible, con fuerte impacto tanto en lo social como en lo económico y con un coste imposible de calcular.

El conocimiento y las herramientas de las que disponemos en la actualidad deben ser nuestro mejor aliado para combatir el COVID-19, pero hay un sinnúmero de soluciones, técnicas y materiales, con sus ventajas e inconvenientes, difíciles de conocer y analizar.

Por esto la figura de un facilitador que nos guíe, ayudándonos y aconsejándonos desde una postura de transparencia total, es la mejor elección para decidir qué tenemos que hacer para adaptar nuestra organización a las nuevas circunstancias con el fin de reanudar la actividad, cumpliendo los requerimientos y recomendaciones que se están implantando. Y este servicio lo ofrecemos desde Acerta.

Ante la actual pregunta de qué tengo que hacer en mi negocio para adaptarlo a lo que se me exige, es necesario tener cautela y analizar cada caso. Principalmente, porque unos casos son diferentes a otros; por ejemplo, no existen dos hoteles iguales como tampoco existen dos edificios de oficinas idénticos. Al margen de que, por supuesto, la arquitectura condiciona, hay que analizar las instalaciones, principalmente las de climatización y ventilación, con el fin de ver qué soluciones se pueden adaptar mejor en cada caso. Por ejemplo, los inmuebles que dispongan de equipos de tratamiento de aire, UTA, en los que se pueda acoplar de forma sencilla una sección de filtración por fotocatalisis, tienen una mejor respuesta ante el COVID-19 que los edificios de oficinas donde no se dispone de tal unidad de tratamiento.

La situación actual recuerda, y puede tener cierta analogía, a la primera Ley Antitabaco aprobada en 2006, que dejaba a criterio de los dueños de bares y restaurantes de menos de 100 m² si en su local se podía fumar y a los establecimientos de más tamaño les autorizaba a habilitar zonas separadas.



La figura de un facilitador que nos guíe, ayudándonos y aconsejándonos desde una postura de transparencia total, es la mejor elección para decidir qué tenemos que hacer

En aquel momento muchos establecimientos se lanzaron a hacer obras y adaptaciones de sus espacios, en algunos casos muy costosas, con el fin de dar cumplimiento a lo establecido. Hoy no queda ni rastro de aquella inversión, ya que en 2011 se prohibió fumar salvo en los espacios al aire libre.

Debemos tener en cuenta el impacto económico que estas adaptaciones van a suponer, persiguiendo siempre que supongan una mejora prestacional de los inmuebles.

Desde Acerta, bajo la tutela de Irving Cano, director de operaciones, prestamos a nuestros clientes un plan de actuación integral. Tras un primer análisis del inmueble objeto de estudio, de todos sus espacios e instalaciones, se investigan las posibles soluciones y se mide el impacto en coste y plazo de las diferentes alternativas.

Una vez consensuada con el cliente la solución a implantar, el equipo de Acerta lleva a cabo un seguimiento del proceso.

Y es que no todos los sistemas que nos venden ahora valen en todos los casos, por eso recomendamos a nuestros clientes que confíen en profesionales independientes.

Desde Acerta deseamos que esta situación pase lo antes posible, pero debemos estar preparados para futuras ocasiones.