

Entrevista a Jordi Seguró, presidente de AEDIP.

“Hay que incorporar nuevos mercados”

La internacionalización y áreas de negocio como la gestión de riesgos son las claves de futuro.



Jordi Seguró, presidente de AEDIP.

Jordi Seguró, presidente de la Asociación Española de Dirección Integrada de Proyectos (AEDIP), tiene claros los retos de futuro del *project management*: tomar posiciones en el mercado internacional y diversificar los servicios hacia la gestión de riesgos y la eficiencia energética. Además, hace un llamamiento a la administración para ayudar a afrontar los.

Metros²: ¿Qué valoración hacen de la evolución del sector en 2010 y el primer semestre de 2011?

Jordi Seguró: La reducción en la facturación es al menos de un 35% respecto a 2009. En 2010 había una cierta inercia de trabajos que se han ido culminando, pero los contratos heredados de ejercicios anteriores se acabarán después del verano de 2011 para la mayoría de las empresas. Aun así, no está habiendo destrucción de empresas, sino ajustes de departamentos y de plantillas. Al mismo tiempo, hay que afrontar retos como la internacionalización y la búsqueda de nuevos servicios como la gestión del mantenimiento o la participación de proyectos a riesgo.

Metros²: ¿Cuáles son las perspectivas para 2011?

J.S.: El crédito aún no está saliendo a los mercados. Sin embargo, las cifras macroeconómicas no son extremadamente malas porque el turismo está equilibrando la caída de la actividad gene-

ral. No obstante, esperamos que para nuestro sector el segundo semestre de 2011 sea complicado. Las empresas cerrarán positivamente este ejercicio, pero 2012 será año electoral y habrá un período de formación de administraciones en el que no se iniciarán proyectos. Los objetivos de reducción de déficit seguirán vigentes, por lo que las perspectivas no son buenas para el sector. Si las complicaciones financieras comienzan a solucionarse habrá más tranquilidad en el mercado interno, pero si los objetivos de déficit se mantienen es muy difícil que las administraciones puedan sacar nuevos proyectos. La clave es incorporar nuevos servicios y mercados que puedan equilibrar los resultados.

Metros²: ¿Cómo ha influido la reducción de la licitación pública?

J.S.: Hay algunas comunidades en las que la actividad del *project management* está paralizada. En Cataluña, seis meses después de la formación del nuevo gobierno, no hay movimiento. Teniendo en cuenta esto la caída en la licitación irá mucho más allá del 35% que indican las empresas públicas. En nuestro sector, la disminución de la actividad alcanzará el 80%. La administración central casi no contrata servicios de *project management* y en el resto de comunidades la parálisis de la licitación alcanzará el 50%. La batalla de la administración se ganaría si la Ley de Ordenación de la Edificación promoviera y estipulara para todos los contratos la figura del *project manager*.

Metros²: ¿Qué potencial tiene la colaboración público-privada?

J.S.: El sector privado está encontrando dificultades en conseguir financiación. La opción que queda son los fondos internacionales y estos exigen retornos de dos dígitos. Estos índices ahora no se están planteando en los proyectos de colaboración público-privada. Por ahora las comunidades autónomas no están en disposición de impulsar este tipo de proyectos de forma global, aun-

que haya algunos.

Metros²: ¿Qué nuevas áreas permiten diversificarse?

J.S.: En el mercado internacional, los servicios van a estar centrados en el riesgo. El profesional tendrá que gestionar el riesgo de las empresas que se lancen a las oportunidades internacionales. Otro aspecto con potencial es la gestión del riesgo de post construcción. Tiene una parte final, de *facility management*, y una parte inicial, mientras se cierra la construcción y se inicia la actividad, en la que el manager tiene que participar en la gestión del riesgo de la puesta en marcha de la actividad. En el mercado interior hay otras oportunidades como la eficiencia energética, aunque sigue teniendo un peso menor porque es un mercado muy incipiente.

Metros²: ¿Cómo se están internacionalizando las empresas de *project management*?

J.S.: Entre un 10% y un 30% de los ingresos de las empresas de la asociación vienen de mercados exteriores. En algunas de las compañías los planes de negocio contemplan llegar al 50%. Al menos el 50% de la acción no productiva está destinada a la internacionalización. La administración deberá aplicar cuanto antes proyectos de ayuda efectivos. Hasta ahora los programas se han limitado a conceder subvenciones para viajes por parte del ICEX. Salir a conquistar una posición en un mercado supone crear ayudas a las empresas para desplazarse, para mantenerse, para crear consorcios en los nuevos mercados y para crear un lobby. Una buena solución es crear un consorcio de exportación.

Metros²: ¿Cuáles son los principales mercados de oportunidad?

J.S.: América Latina y América Central son mercados muy sugerentes que han sustituido a Europa del Este. África no hay que desdeñarla. Perú o Colombia son países con potencial. Tienen programas de acción social con viviendas y equipamientos dotacionales muy atractivos. La viceministra de Infraestructuras de Costa Rica nos ha transmitido que la mitad de las infraestructuras del país se realizan mediante contratos de colaboración público-privada y para esto hace falta una gestión que ellos no tienen. El país es pequeño, pero maneja contratos de entre 300 y 500 millones de euros. Asia es un continente más complicado pero ya hay empresas que están mirando a Vietnam y Tailandia.