

Entrevista a Eva Cuesta, directora general de Acerta España

“EL SECTOR HOTELERO Y LOGÍSTICO ESTÁN GENERANDO NUEVAS OPORTUNIDADES Y SERVICIOS DIFERENTES”

La directora general de Acerta España repasa la trayectoria profesional de la compañía desde su creación en 2000 y su posterior salto a Latinoamérica. Un camino apasionante que les ha proporcionado una gran capacidad de adaptación y vinculación con el negocio de sus clientes.

¿Qué balance hace de los años de andadura de Acerta, una empresa española de Project Management con marcado carácter internacional?

El balance es, sin duda, muy positivo. Los orígenes de Acerta se remontan al año 2000, cuando la promotora inmobiliaria Grupo Lar y Heery Internacional, una empresa americana de Project Management, formaron Heery España. En 2004 la compañía pasó a denominarse Acerta.

Por lo que se refiere a España, Acerta ha sido pionera en la aplicación del Project Management en el sector residencial. Han sido también numerosos los proyectos en los que ha participado en otros sectores como oficinas, hoteles, centros comerciales, industrial y residencias para la tercera edad. Si nos fijamos en su dimensión internacional, en 2006 Acerta adquirió una empresa francesa denominada Mercure y en 2008 inició su expansión en Latinoamérica empezando por México, para luego implantarse también en Colombia y Brasil.

Durante los 18 años de andadura, hemos ido adaptando nuestros servicios a diferentes clientes, sectores y países. Eso nos ha condicionado a ser muy flexibles y nos ha proporcionado una gran capacidad de adaptación y vinculación con el negocio de nuestros clientes. Hemos extraído experiencias en diferentes ámbitos que han favorecido a la calidad de nuestros servicios.

¿Qué valor aporta a Acerta su amplia experiencia adquirida en todos los segmentos inmobiliarios?

La tranquilidad de saber que cualquier proyecto a abordar no es nuevo para nosotros y la de poder adecuar ese proyecto a un clien-



te o país, dado que trabajamos con muchos clientes en diferentes sitios. Aún sabiendo que no hay dos proyectos iguales, el haber gestionado muchos durante años en países tan diferentes con clientes y planteamientos muy dispares, nos permite tener una visión mucho más flexible y receptiva de las necesidades a cubrir.

¿En qué tipo de proyectos está actualmente Acerta trabajando, tanto en España como en el exterior?

En España tenemos diferentes proyectos tanto en el sector residencial, como en terciario, especialmente oficinas, retail y hotelero. Siguiendo al mercado estamos creciendo mucho en el área de viviendas, focalizándonos también en el segmento de lujo y segunda residencia, implantando equipos para desarrollar dichos proyectos en casi todas las áreas geográficas, siguiendo a nuestros clientes.

En otros países estamos con proyectos, tanto en el sector hotelero (Francia, Méxi-

co, y Caribe), como en oficinas, trabajando con clientes multinacionales en sus sedes en distintos países (México, Colombia, Brasil y Francia), como en el residencial (México y Colombia). En Arquitectura de Interior desarrollamos proyectos de implantación tanto en retail, como en restauración, hoteles y oficinas.

¿Quiénes son los nuevos demandantes de sus servicios, además de los promotores?

Con la entrada de nuevos *players* en el mercado, fondos de inversión internacionales y socimis, la demanda de nuestros servicios está creciendo mucho ya que tienen unos requerimientos de control más exhaustivos. Contar con un equipo externo, profesional y especializado que les garantice un mayor control de los plazos, calidades y costes les resulta imprescindible. Estamos viendo como el sector hotelero y el logístico están creciendo, generando así nuevas oportunidades y demandando diferentes servicios.

¿Qué peso tienen el uso de las nuevas tecnologías en la demanda actual de servicios de PM?

Es indudable que para mejorar los procesos, el uso de las nuevas tecnologías es fundamental. Herramientas como el BIM, la utilización de plataformas web... empiezan a demandarse por algunos clientes, aunque todavía no son mayoría. El sector de PM siempre ha estado muy atento a la evolución tecnológica y a la incorporación de herramientas que faciliten la comunicación y la coordinación de todos los intervinientes en los procesos de desarrollo inmobiliario. En esto consiste precisamente el desarrollo de una buena gestión.

En nuestra opinión, el sector de la construcción debe ir implementando los procesos que están en la línea del "lean construction" tal y como ya vienen haciéndolo otros sectores más industrializados.

¿Cómo valora Acerta la situación del sector de PM en España?

La situación es muy positiva ya que, a la recuperación del sector inmobiliario en nuestro país, se une que el porcentaje de proyectos en los que se utilizan los servicios de PM es cada vez mayor. Los servicios de PM se están empezando a aplicar de forma más regular. No obstante, el mercado todavía está en proceso de maduración a la hora de valorar el PM, ya que todavía muchos clien-

tes no acaban de ver el valor que aportan nuestros servicios a los proyectos. Se trata de establecer una relación de confianza y transparencia porque no somos un proveedor más.

¿Cuáles son los objetivos que se ha marcado Acerta para 2018?

A nivel internacional, esperamos poder consolidar nuestra actividad tanto en Brasil y Colombia, que son mercados en clara evolución, así como mantener el nivel de crecimiento ya adquirido tanto en Francia como en México. En España, siguiendo la evolución del sector, esperamos duplicar la facturación del último año consiguiendo a la vez equilibrar el

volumen de servicios en todos los sectores en los que estamos trabajando actualmente. Para nosotros este último factor es el reto más importante, ya que el mercado actual empuja muy fuerte en determinados sectores en los que ya se nos ve como líderes.

Para consolidar este crecimiento, Acerta esta apostando por la profesionalización de sus equipos, potenciando la formación interna en todos los ámbitos en los que el mercado está requiriéndolo. Adaptamos nuestros servicios a la medida de cada uno de nuestros clientes, adecuándonos a su negocio y vinculándonos con sus objetivos. ♦

Entrevista a Alfredo González Díaz, socio director de Éxico Management

“EL SECTOR SE ENCUENTRA BIEN DENTRO DE UNA CIERTA ESTABILIDAD”

Con tesón y esfuerzo, Alfredo González y Jesús Molina han logrado colocar a Éxico Management entre el exclusivo grupo de empresas de Project Management con probada reputación tanto fuera como dentro de nuestra fronteras. Con la experiencia de haber trabajado en más de 20 países, celebran el momento de cierta estabilidad que vive la profesión en España.

Alfredo González nos facilita algunos datos sobre el currículum profesional de los dos socios de Éxico y la fecha de la fundación de la compañía.

Éxico se constituyó a principios del año 2010. Sus fundadores, **Alfredo González** y **Jesús Molina**, ambos arquitectos técnicos con máster en Gestión y Planificación, tienen una larga trayectoria en el área de la gestión y administración integral de Proyectos y Obras (Project Management). En concreto, Alfredo González, inició su andadura profesional en Ingeniería de Gestión y planificación durante 8 años en la que desempeñó varios cargos. Posteriormente fue socio fundador y director durante nueve años de King Sturge Project Management. Por su parte, Jesús Molina, desempeñó tareas, como Project manager, en Siemens durante dos años. Posteriormente, coincidió con su actual socio en King Sturge Pro-

