

“En España creceremos un 50%”

Francisco Ordóñez, consejero delegado de Acerta, avanza sus planes de crecimiento y expansión.

En Acerta estamos cumpliendo los objetivos de crecimiento y contratación que nos marcamos para el 2019”. Así de claro lo tiene Francisco Ordóñez, CEO de la compañía Acerta.

Respecto a sus previsiones de crecimiento, Ordóñez afirma que “en España creceremos un 50% respecto al pasado año y alcanzaremos los 100 proyectos en gestión”.

Metros².: ¿Cómo han crecido los clientes?

Francisco Ordóñez.: *Con nuestros clientes, seguimos creciendo y aumentando el número de proyectos en que les prestamos nuestros servicios. Hoy en día trabajamos con la mayoría de las grandes compañías promotoras de nuestro país y tenemos firmados dos acuerdos marco para la gestión de un paquete importante de sus proyectos en toda España. También estamos iniciando dos proyectos de viviendas en alquiler.*

Metros².: ¿Tienen nuevos clientes?

F. O.: *Por otro lado, estamos captando nuevos clientes. En España, Castellana Properties nos ha contratado la reforma de dos de sus centros comerciales, El Faro (Badajoz) y Bahía Sur (San Fernando, Cadiz).*

Metros².: ¿Que novedades tienen a nivel internacional?

F. O.: *En Francia nos han adjudicado cinco nuevas actuaciones en los aeropuertos de París dentro del acuerdo marco que tenemos firmado con ellos. También un proyecto de reforma en Galerias Lafayette y un nuevo hotel en Argelia, que va a ser operado por la cadena Accor.*

En Mejico vamos a prestar los servicios de Project management en la Gran Torre CW, un gran edificio multiuso situado en Mexicali, con hotel, oficinas, viviendas, restaurantes y otros servicios.

Metros².: ¿Cuáles son los principales servicios que les demandan?

F. O.: *Cada día es más habitual la contratación de nuestros servicios. Por un lado, porque los agentes están cada día más profesionalizados y, por otro, por la necesidad de ajustar los costes y plazos. Esto último resulta especialmente importante en estos momentos en que los costes de construcción están sufriendo incrementos de dos dígitos. Algunos clientes nos están planteando estudiar fórmulas de construction management para ajustar sus costes.*



Francisco Ordóñez, CEO de Acerta.

Metros².: ¿Qué peso tiene su internacionalización?

F. O.: *Tenemos implantación en Europa (España y Francia) y en Latinoamérica (Mejico, Colombia y Brasil), repartiéndose la facturación del grupo al 50% entre estos dos mercados. Por supuesto, seguimos a clientes internacionales como Prosegur o Indra, allí donde nos necesiten.*