

“EL MANAGEMENT CONTRACTING ES UNA FÓRMULA EN CRECIMIENTO”

IRVING CANO
DIRECTOR DE OPERACIONES DE ACERTA ESPAÑA

Irving Cano, director de operaciones de Acerta España, está convencido de que el *management contracting* es una fórmula en crecimiento. Con este modelo, el promotor es conocedor con mayor detalle de los aspectos económicos de la obra, puede seleccionar proveedores de confianza y reduce sus trámites administrativos.

¿QUÉ ES EL MANAGEMENT CONTRACTING?

Irving Cano: El *management contracting* es una fórmula más de contratación para acometer la ejecución de las obras de un proyecto. La obra se contrata por lotes y bajo la modalidad de libros abiertos, igual que en el *construction management*, pero en este caso la compañía de *project management* suscribe, además, un contrato de ejecución de las obras con el promotor, asumiendo así todas las responsabilidades que esto conlleva.

ENTONCES, ¿EN QUÉ SE DIFERENCIAN EL CONSTRUCTION MANAGEMENT Y EL MANAGEMENT CONTRACTING?

I.C.: El proceso de gestión del desarrollo del proyecto es idéntico en ambos casos. La diferencia fundamental radica en que los contratos de ejecución de obras con los diferentes subcontratistas son suscritos por Acerta, que, a su vez, también suscribe un contrato de ejecución de obra con el cliente promotor.

¿QUÉ VENTAJAS TIENE LA FÓRMULA DEL MANAGEMENT CONTRACTING PARA EL PROMOTOR?

I.C.: En primer lugar, el promotor es conocedor con un mayor detalle de los aspectos económicos de la obra y tiene, además, la opción de seleccionar a proveedores de su confianza, que sean especialistas en áreas específicas de la obra.

Otra de las ventajas es el alivio administrativo que supone para el promotor no tener que suscribir contratos con cada uno de los contratistas de los diferentes lotes. También se evita el proceso de pago a cada uno de ellos cada fin de mes, ya que el promotor solo realiza un único pago encargándose Acerta del resto.

En definitiva, esta externalización permite al cliente promotor tener un único interlocutor durante toda la obra. Acerta asume ser el gestor y responsable de



todos los contratos del proyecto y asume la obligación y el riesgo de la actuación en términos de calidad, coste y plazo.

¿QUÉ IMPLICACIONES TIENE EL MANAGEMENT CONTRACTING PARA ACERTA?

I.C.: Este servicio implica disponer de personal de obra, registros acreditativos y un seguro de responsabilidad civil asociado. Hay que tener en cuenta que la fórmula del *management contracting* implica que la compañía es considerada contratista general, debiendo cumplir lo estipulado en Ley Orgánica de la Edificación.

El equipo de obra tiene que estar integrado por perfiles muy *senior*, solventes y con mucha experiencia en la ejecución de las obras.

¿ESTÁ AUMENTANDO LA CONTRATACIÓN DE LOS SERVICIOS BAJO ESTA MODALIDAD?

I.C.: Los promotores siempre han depositado la confianza en Acerta para que les finalice las obras con un coste y plazo conocidos, pero con la fórmula del *management contracting* evitan también el riesgo del promotor-constructor.

Además, de esta forma se garantiza el pago a las diferentes subcontratas. De hecho, este único pago efectuado por el promotor va directamente a los diferentes subcontratistas.

¿CUÁLES SON LOS HONORARIOS DE ACERTA POR ESTE SERVICIO?

I.C.: Los honorarios son los mismos que en el caso del *construction management*, a los cuales hay que sumar el coste de los seguros, además del riesgo comercial que asume Acerta. No se obtiene beneficio por las modificaciones de obra, no se aplica ningún coeficiente de paso y no hay ningún rédito en el ciclo de pago a proveedores.