

Entrevista a Alberto de Frutos, director regional Europa del Sur de Bovis Lend Lease

“TENEMOS 12 PROYECTOS PARA AFRONTAR CON OPTIMISMO LOS PRÓXIMOS DOS AÑOS”



El Centro Cultural del Santander, El Centro de Procesos de Datos del BBVA, la nueva sede de Nestlé en Barcelona y de la Universidad de Loyola en Sevilla, así como el primer hotel de siete estrellas que se construirá en España en Almuñecar, son algunos de los argumentos que maneja Bovis Lend Lease para encarar con optimismo los dos próximos años.

Desde la planta 20 de la Torre de Cristal, el arquitecto madrileño Alberto de Frutos, asegura que los fondos de inversión y las entidades financieras españolas son ahora los principales clientes que sustentan a las empresas de Project Management que, como Bovis Lend Lease, se involucran con el promotor en los riesgos de coste de plazo y construcción. El ex atleta afirma también que España y Madrid necesitan proyectos de envergadura que proyecten dinamismo e inversión.

¿Cómo se ve el negocio del Project Management en España desde el punto de vista de una multinacional extranjera?

No sé si es muy serio decirlo a estas alturas, pero yo soy optimista. Después de unos años complicados ahora veo bastante movimiento sobre todo por

Los fondos de inversión y las entidades financieras españolas son sus principales clientes

parte de los fondos de inversión, bien es cierto que por activos todavía muy limitados y seleccionados. De lo que no cabe ninguna duda es que después de la crisis el sector del Project Management se va a modificar. Lo que bus-

can ahora nuestros clientes no es lo mismo que lo que demandaban en la época de la bonanza. Ahora piden que las empresas de Project Management se involucren mucho más en los resultados de verdad de las operaciones: que sean capaces de asumir riesgos de coste y de plazo y no sean simples profesionales que cobran unos honorarios por horas y que, en plan consultor puro y duro, no toman ninguna responsabilidad. Eso ha cambiado y nosotros hace tiempo que nos hemos adaptado. Yo vengo defendiendo desde hace tiempo que el Project Management debe asumir junto al promotor el riesgo de coste de plazo y construcción si quiere de verdad aportar valor.

¿Incluso poniendo dinero encima de la mesa?

Cuando digo asumir riesgos, es porque no solamente te juegas tus honorarios profesionales sino porque te tienes que jugar algo más. Tienes que participar en dar a los clientes un precio cerrado de construcción, de tal forma que si la obra vale más de lo que has cerrado con el cliente, tú lo pagas. En unos momentos en lo que la financiación llega con cuentagotas, está claro que cuando los bancos abran el grifo van a pedir al promotor que haya transferido de verdad el riesgo de coste y plazo de la promoción para que, en el supuesto de que la obra tenga un sobre coste por la razón que sea, no sea el promotor ni el banco quien lo pague, que haya un tercero, en este caso el Project Management, quien asuma el riesgo de los sobre costes.

Desde el verano se están produciendo un aluvión de operaciones ¿Significa esto que les están llamando más?

Ya hace tiempo que sucede, pero en los últimos meses es cierto que estamos trabajando más para los fondos de inversión internacionales y para las entidades financieras españolas. Nosotros, por ejemplo, estamos haciendo la reforma de la Avenida Diagonal 640 en Barcelona para el fondo alemán Deka. Vamos a empezar la reforma de Príncipe de Vergara 110 en Madrid para IVG, otro fondo alemán, y estamos desarrollando también Castellana 77 para Anida. Los proyectos de reforma en localizaciones prime están moviendo el mercado. Hay muchos proyectos de nueva planta y de nueva construcción muy interesantes parados a la espera de financiación. Eso es lo que me hace ser optimista, que hay proyectos con sentido comercial que están únicamente a la espera de financiación con todas las licencias.

¿Cuáles son los principales proyectos en los que está trabajando actualmente Bovis Lend Lease?

En estos momentos tenemos 12 grandes proyectos en marcha, además de colaboraciones más pequeñas. Como todo el mundo sabe, acabamos de terminar la sede de Repsol, pero al margen de esto, estamos haciendo la sede

del Banco Popular en Madrid. También estamos inmersos en un proyecto que a mí me hace especial ilusión, que es el proyecto del Centro Cultural para Botín en Santander diseñado por Renzo Piano, y que va a ser un hito para la capital cántabra. Estamos realizando el Centro de Procesos de



El Project Management debe asumir junto al promotor el riesgo de coste de plazo y construcción si quiere aportar valor

Datos para BBVA en Tres cantos (Madrid), aparte del de México. También estamos trabajando en la sede de Nestlé en Barcelona y en la sede de la Fundación de la Universidad de Loyola en Sevilla. Además de en la pre-construcción del primer hotel de 7 estrellas que se construirá en España, concretamente en una ladera del monte de Almuñecar (Granada). La promotora será Bahía Venecia y será gestionado por el operador asiático Banyan Tree. Como verá, estos son algunos de los proyectos que nos permiten ser optimistas de cara al futuro más inmediato.

¿Este aluvión de proyectos les habrá obligado a contratar a más profesionales?

Efectivamente, estamos empezando a crecer y volviendo a contratar a gente. De hecho, en los últimos meses hemos contratado a 10 personas.

¿Cuántos profesionales trabajan ahora en Bovis Lend Lease?

Ahora somos unas 120 personas en

España, distribuidos entre las oficinas de Madrid y Barcelona y el personal que está desplazado en los distintos proyectos.

Sorprende el dinamismo en estos tiempos tan inciertos...

Desde el verano hay bastante dinamismo

en el mercado. El termómetro es el nivel de ofertas que nos piden y el interés con que las solicitan.

¿Cuáles son esos nuevos nichos de mercado?

Sin duda la rehabilitación de edificaciones en localizaciones prime, principalmente de oficinas, y las reformas de edificios residenciales para las promotoras de los bancos. Tanto Solvia (Banco Sabadell), como Anida (BBVA), para la que tenemos diez proyectos, la mayoría residenciales y alguno de oficinas como el de Castellana 77 que he comentado, y Altamira (Santander) son las más activas. Las promotoras de los bancos están empezando a desarrollar los productos viables que por razones financieras de los promotores se pararon en su momento. Además, muchas de esas plataformas tienen ya nuevos dueños que empezarán a tomar decisiones.

¿Cómo se está desarrollando en España la colaboración público-privada tan necesaria para ayudar a la recuperación del país?

Al ralentí. Aunque se tiene la sensación de que se ha hecho más de lo que necesitábamos en materia de aeropuertos y radiales, etcétera, la realidad es que necesitamos hacer muchas más cosas, ya no solo en infraestructuras sino sobre todo en edificación. Las edi-

ficaciones públicas necesitan muchas reformas y construcciones nuevas. España necesita construir hospitales, escuelas y otras infraestructuras, y el Gobierno no puede hacerlas con cargo a los presupuestos de inversión. Lo tiene que hacer con otros mecanismos, y la fórmula que ha demostrado que mejor funciona es la colaboración público-privada en concesión administrativa. Y buen ejemplo de ello, son los magní-

alto en activos muy seguros, en las joyas de la corona que dijéramos, pero si esos proyectos dinamizan la economía, habrá también dinero para mover otros proyectos.

¿Augura entonces un crecimiento sostenido para el Project Management en España?

Yo, como decía antes, soy positivo. Pienso que aún nos quedan un par de

es atractivo. Al margen de esas polémicas adyacentes de si se debe dejar fumar o no, lo cierto es que la ubicación es razonable, que no tiene por qué alterar la vida de Madrid como ciudad y, en cambio, puede traer un montón de inversión y de turistas, actividad económica en definitiva, aunque yo tengo mis serias dudas de que salga adelante.

¿Tiene más confianza en la Operación Chamartín?

Bueno, tengo confianza, pero si le digo que dos días antes de entrar en Bovis, y de esto hace ya 14 años, ya tuve como arquitecto una reunión sobre la Operación Chamartín, entenderá que sea un poco escéptico. Desde luego tiene todo el sentido de que el crecimiento de Madrid se haga hacia el núcleo del Norte. Eso mismo pensábamos cuando se hicieron las cuatro torres en las que nos encontramos y así se han quedado como único hito en el desarrollo de todo el entorno tras la crisis. Sin embargo, antes o después, estoy seguro de que se hará.

La fórmula que mejor funciona es la colaboración público-privada en concesión administrativa

ficos y baratos hospitales que, independientemente del debate de la privación del servicio sanitario, se han construido recientemente en el país.

Preocupa la imagen exterior de España ¿Influye este aspecto de cara a la contratación?

Influye muchísimo. Yo diría que no sabemos cuánto. Desgraciadamente la imagen que se tiene de nosotros en el extranjero es la que reciben del Financial Times y de los periódicos más influyentes del mundo. Y la imagen que hemos tenido en esos medios hasta la fecha ha sido muy mala, ahora empieza a mejorar un poco. Yo, que viajo mucho fuera porque mis jefes están en Londres, me transmiten cuando hablo con ellos que tiene una imagen bastante distorsionada y bastante más negativa de la que tenemos nosotros en España. Está claro que no hemos sabido proyectar una imagen del país más positiva en el exterior.

Desde aquí, da la impresión de que de la crisis vamos a tener que salir a pulmón

Los inversores miran la rentabilidad. Es obvio que no van a venir a hacernos ningún favor. Llegan porque han visto que hay una oportunidad de negocio. Pero esa lectura tiene también un lado positivo, van a mover la economía. Pensemos que hace año y medio ni siquiera los denominados fondos buitres entraban en España. Ahora, al menos, están entrando poco a poco los fondos de inversión con un perfil de riesgo moderado o

añitos para aguantar el tirón. En este sector los proyectos no son de hoy para mañana, requieren de una maduración larga, por lo menos los grandes, que es donde Bovis Lend Lease participa. Por lo tanto, yo no creo que vaya a cambiar de inmediato el panorama, yo hablaría de trimestres o de años, pero sí ha signos positivos, como el hecho de que la actividad no sólo no ha bajado sino que se está incrementando poco a poco.

Como madrileño que es, ¿Qué lectura hace de la pérdida de protagonismo que sufre la ciudad de Madrid?

Desgraciadamente los indicadores así lo señalan. Como ocurre con España, tampoco hemos sabido situar a Madrid como una de las ciudades top del mundo en cuanto a foco de atracción turístico y económico. En eso sentido, yo solo puede decir que espero que mejore. Lo necesitamos. Madrid precisa proyectos de envergadura que enganchen a la gente, que tengan tirón. La posibilidad de los Juegos Olímpicos era uno, pero tenemos otros como Eurovegas, la operación de Canalejas o la remodelación del Bernabeu, por citar a los tres más importantes, que proyectan dinamismo e inversión.

¿Qué opinión le merece la construcción del proyecto Eurovegas en Alcorcón?

Como parte de este mundo, es un proyecto que me interesa. Con la inversión de la que se está hablando y por la creación de puestos de trabajo, que será bastante menor de lo que se dice creo,

¿Cómo afrontará Bovis Lend Lease estos dos próximos años?

Nuestra matriz ha puesto en marcha varias estrategias. Por un lado está la parte de construcción y Project Management de la que se encarga Bovis, y luego está la promoción inmobiliaria y gestión de activos inmobiliarios que desarrolla Lend Lease desde Londres, dentro de una política general menos expansiva que hace años que llegamos a estar presentes en 23 países, y ahora sólo estamos centrados en cuatro. En este escenario, tanto España como Italia tienen una buena proyección, aunque por motivos bien distintos. Me explico: en Italia se está desarrollando de forma muy rápida la colaboración público-privada al contrario que aquí. De hecho, recientemente se nos ha adjudicado la construcción de tres hospitales, mientras que en España seguimos con nuestra actividad tradicional. Sin embargo, hay un hecho objetivo que nadie puede discutir: ya han pasado más de 30 años desde que Bovis Lend Lease iniciase su primer proyecto en España. Es decir, somos un histórico dentro de la casa. ♦