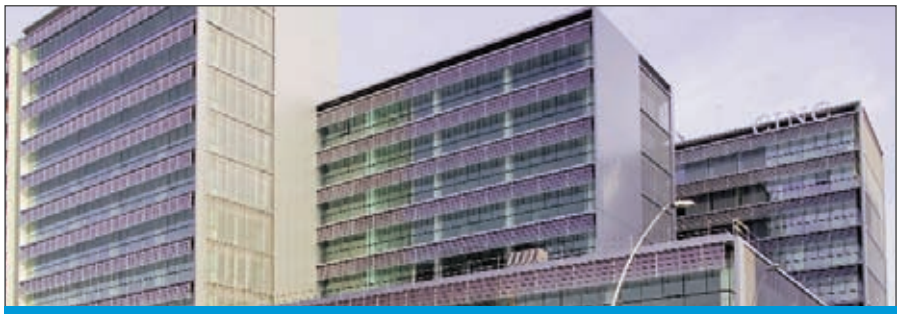
El *facility* muestra su potencial

El sector se consolida en España apostando por el ahorro de costes y la sostenibilidad.



Las empresas están apostando por el facility management.

Un negocio de 90.000 millones de dólares en todo el mundo. Así es el mercado del *facility management*, un sector que está reclamando su protagonismo en España. La disciplina ha crecido enormemente en la última década (aunque sigue en proceso de madurar), sobre todo, centrándose en el ahorro. Un dato que muestra la pujanza del sector es que **IFMA España**, asociación que ha unificado el sector, asegura que es el *chapter* más importante en Europa en número de afiliados seguido de Holanda.

El avance se empieza a percibir en que empresas que no son multinacionales están empezando a interesarse por el *FM*. "*Las circunstancias del mercado están llamando la atención sobre una disciplina que mejora el rendimiento empresarial y es la profesional de una partida de gastos que es la segunda después de los sueldos y salarios. Las empresas están apostando por el facility management por costes, pero a medio plazo ven el valor añadido de tener un interlocutor único*", insiste **Jaime Pire**, director general de **HSG Zander** en España.

Aun así, los términos *facility management* y *facility services* son muy difusos, porque muchas empresas quieren ponerse esta etiqueta. "*En el último año y medio el sector se está moviendo de una forma muy rápida, pero muy desordenada. Aún hay un desconocimiento porque muchos clientes confunden lo que es el FM con el mantenimiento integral*", explica **Mariano Sanz**, director técnico de servicios auxiliares de **Eulen**. "*En España no existe una verdadera conciencia sobre las ventajas que ofrece la gestión de activos inmobiliarios. Al tratarse de un mercado emergente, las perspectivas de crecimiento son altas, pero todavía es necesario dar a conocer los beneficios que ofrece este tipo de gestión*", matiza **Pedro García**, director de *facility management* de **Neinver**.

¿Cuáles son las aportaciones que puede y hacer el *FM*? "*Sobre todo a la hora de ser más eficientes y obtener una mayor rentabilidad y una optimización de los costes. Además, aporta soluciones muy innovadoras en materia medioambiental, de gestión de recursos y control de gasto, que permite focalizar los esfuerzos en otras áreas de la empresa*".

AHORROS Y SOSTENIBILIDAD

Los ahorros pueden llegar a ser muy elevados. La implantación de un *software* puede traer un ahorro de 200.000 euros anuales, para una inversión de 250.000. "*Dependiendo del tipo de actuación se puede rentabilizar en dos o tres años*", asegura **Simón Chávarri**, director general de **Chavsa**. A la hora de percibir estos beneficios, aún existe una "*falta de madurez del mercado, porque el facility management nunca ha sido tratado como un conjunto. Ahora se está implantando vía reducción de costes, algo que no es su objetivo final, sino optimizar: recortar los costes mejorando el servicio*", matiza.

Por eso, **IFMA** quiere que el concepto sea claro. A ello contribuirá el desarrollo de la normativa. Se están traduciendo las normas europeas. En este sentido, **IFMA** está teniendo un papel muy importante en colaboración con **Aenor**. A nivel europeo se han publicado los standares *EN15221-3, 4, 5 y 6.* De esta forma, se ha creado un sistema unificado de clasificación de instalaciones, activos y servicios, la medición de espacios y áreas y el desarrollo y la gestión de procesos y calidades.

Por su parte, los expertos en *FM* coinciden en el papel clave de la disciplina en la sostenibilidad. Por ejemplo, en virtud de la futura certificación de edificios existentes, será necesario un agente para la certificación energética de todos los edificios en los primeros dos años, que podría pasar por la figura del *facility manager*.

Para **Salvador Torres Barroso**, presidente de **IFMA España**, cuestiones como la sostenibilidad o la eficiencia energética son muy tenidas en cuenta por todas las empresas "*pero deben de ir acompañadas también de beneficios o ahorros que justifiquen económicamente su implantación. Ninguna compañía está en condiciones de acometer inversiones cuantiosas en eficiencia o sostenibilidad sin que se amorticen a corto o medio plazo*".

ATRAER A LA ADMINISTRACIÓN

El sector considera que es un buen momento para conseguir que la administración apostara por el *FM* igual que ha empezado a aplicar el *project management* o a sacar concursos de eficiencia energética. "*Estamos viendo movimientos interesantes por parte de las administraciones públicas para el control del déficit y la apuesta por políticas de control del gasto, así como por medidas que fomentan la sostenibilidad en las infraestructuras públicas*", afirma **Pedro García**.

Pero existen dificultades. "*El sector público es un sector estratégico a medio plazo-porque debe dejar en manos expertas la gestión de sus inmuebles y servicios, pero la falta de financiación hace que ahora no sea un sector objetivo*", añade **Mariano Sanz**. **Salvador Torres**, sin embargo, está convencido de que, junto con los recortes, "*también se van a generar extraordinarias oportunidades para el sector privado a través de privatizaciones o de nuevos modelos de gestión público-privados*".

Otro reto es expandirse en el exterior. Las empresas son de tamaño pequeño, lo que dificulta internacionalizarse. Además, "*desembarcar en países muy consolidados es complicado porque hay que competir con las grandes empresas y apostar por países con un sector menos maduro es volver a empezar de cero. Es lo que ocurre en América Latina, donde es más fácil acompañar a una empresa con implantación allí o tienes que empezar a predicar el concepto de nuevo. La salida sería crear una unión entre empresas españolas*", asevera **Simón Chávarri**.

Entrevista a Salvador Torres, presidente de IFMA.

"El facility manager debe asumir el protagonismo"

Las asociaciones del sector se fusionan.

Salvador Torres, presidente de IFMA España.

Tras la fusión de las dos principales asociaciones del *facility management*, **IFMA España** aglutina a más de 600 profesionales del sector y sigue creciendo. Su presidente, **Salvador Torres**, analiza el futuro del mercado y su importancia estratégica.

Metros²: ¿Qué sinergias se esperan obtener con la unión de las dos grandes asociaciones de facility management?

Salvador Torres: *La fusión de las dos asociaciones era una cuestión que estaban demandando los afiliados de ambas instituciones. Carecía de sentido que en un mercado como el español funcionaran de forma paralela dos modelos asociativos con intereses prácticamente idénticos. Bajo el paraguas de una única Asociación sectorial, IFMA España está dando respuesta a los profesionales del FM que demandan formación, conocimiento y actividades donde interactuar con otros clientes y operadores del mercado. Nuestra Asociación aglutina a más de 600 profesionales que trabajan en empresas y sociedades de todos los sectores de la economía. Las empresas de servicios juegan un papel muy importante dentro de IFMA y contamos con cerca de 30 patrocinadores.*

Metros²: ¿Cuál es el volumen de negocio que mueve el FM en España?

S.T: *A nivel global es muy difícil cuantificar el volumen de negocio del FM en España pero todos tenemos muy claro, y es algo que repetimos siempre, que para cualquier compañía, después de la nómina, el centro de coste más importante está constituido por los servicios de FM.*

Metros²: ¿Qué previsiones hay para 2012?

S.T: *El horizonte inmediato se presenta muy complicado tanto para las compañías compradoras de servicios como para los operadores de FM. Las empresas están obligadas a seguir recortando costes y racionalizando plantillas y, en consecuencia, metros². Las empresas de servicios vendrán también obligadas a reducir volumen de negocio para conseguir estos ahorros que demandan sus clientes. La Administración Pública también está moviendo ficha en este mismo sentido y de una forma muy agresiva. En este contexto tan adverso el facility manager debe asumir el protagonismo que le corresponde ayudando a su organización a mantener los niveles de servicio pero de una forma más eficiente. IFMA España continúa creciendo tanto en número de socios como en patrocinadores, lo que nos confirma que estamos dando una respuesta al profesional.*

Metros²: ¿La coyuntura económica está cambiando el perfil de clientes de los servicios de FM?

S.T: *Lo que está cambiando realmente son las necesidades del cliente que requiere cada vez soluciones más sofisticadas. Las empresas de servicios ya no pueden limitarse a ser simplemente un proveedor, deben dar un paso más y ofrecer soluciones de valor añadido que la posicionen casi al nivel de partner. Clientes y proveedores deben sentarse juntos y estudiar la forma de solucionar problemas para que la simple reducción de un servicio no implique una pérdida en la calidad del mismo.*

Metros²: ¿Qué nivel de madurez tiene el sector en España?

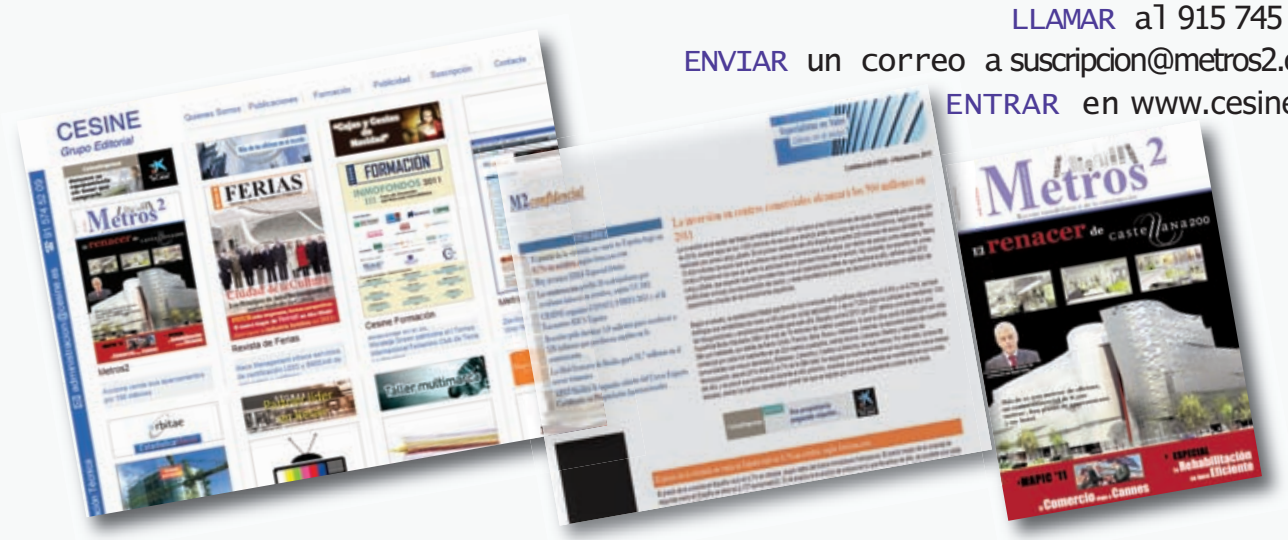
S.T: *España está entre los países que están a la cabeza del FM a nivel europeo, aunque todavía tenemos mucho por hacer en el sector público. IFMA España es el chapter más importante en Europa en número de afiliados seguido de Holanda.*

SUSCRIBIRSE a METROS² es tan fácil como

LLAMAR al 915 745 209

ENVIAR un correo a suscripcion@metros2.com

ENTRAR en www.cesine.es



¡¡ACCESO WEB + BOLETÍN DE NOTICIAS + REVISTA POR SÓLO 225 EUROS AL AÑO*!!

(*Para nuevas suscripciones hasta el 31 de diciembre de 2012)

Tribuna de Luis A. Morejón, director general de Johnson Controls Global WorkPlace Solutions en Iberia.

¿Cómo crear valor añadido a menor coste?

Los beneficios de gestionar con un proveedor integral.

La recesión, seguida de un período de retracción en la débil recuperación económica en España, en la mayor parte de Europa y en el mundo entero, ha hecho posible un aumento sin precedentes del outsourcing a nivel corporativo. Las compañías continúan reconsiderando sus modelos operacionales mientras se esfuerzan en mejorar el rendimiento de los servicios reduciendo al mismo tiempo riesgos, costes y personal.

El principal reto que se presenta hoy en día es proporcionar valor con menos recursos, lo que ha provocado que muchas compañías se centren en su negocio principal y encomienden sus funciones no esenciales, que no son el núcleo de su actividad de negocio, a proveedores especializados en la prestación de servicios. Los inmuebles corporativos y la gestión de sus instalaciones son buena muestra de ello. Las compañías que habían gestionado previamente estos servicios desde dentro se están decantando por proveedores consolidados para poder proporcionar un valor añadido a la empresa. Existe también una tendencia en la que las compañías buscan un único proveedor para incrementar sus beneficios operacionales.

Luis A. Morejón, director general de Johnson Controls Global WorkPlace Solutions en Iberia.

EXPANSIÓN

Otra característica de este nuevo modo de trabajar es la expansión del ámbito, tanto geográfico como en la gran variedad de servicios que pueden proporcionar dichos proveedores. Mientras los acuerdos por país eran la norma, cada vez son más habituales los contratos a nivel europeo o global. Así, el número de compañías que demandan un solo proveedor para externalizar la gestión de inmuebles, proyectos, área de trabajo (workplace), gestión de energía y de las instalaciones, va en aumento. Esto, a su vez, ha contribuido a la aparición de "partners" de negocio que pueden responder con procesos inteligentes y sólidos en la gestión de datos más allá de nuestras fronteras, con diferentes franjas horarias y en múltiples idiomas.

El modelo antiguo reflejaba la naturaleza intrínseca del FM, es decir, una variedad de servicios que en su conjunto aseguraba el funcionamiento de las instalaciones sin interrupciones. Por ejemplo, había diferentes proveedores de jardinería, vigilancia, catering, seguridad, limpieza y proyectos, incluso el mismo servicio lo proporcionaban diversos proveedores en diferentes edificios. No obstante, los servicios que se proporcionan en el área de trabajo tienen un largo recorrido y han ido evolucionando en línea con los avances tecnológicos y la globalización. En la actualidad, todas las actividades derivadas de los edificios pueden integrarse y ser gestionadas por un único proveedor. Cada vez es más común que grandes corporaciones globales y multinacionales busquen reducir sus costes, impulsar la eficiencia de sus negocios y crear un área de trabajo más productiva.

Este enfoque puede reducir de manera significativa el coste total de la gestión de los inmuebles de una empresa (por lo general, la segunda o tercera partida de los gastos fijos), y con ello, el coste de ocupación. Además, las tecnologías inteligentes (TIC´s) pueden proporcionar tanto una gestión de la información más amplia como la transparencia en los costes y una comparativa entre diferentes localidades y organizaciones del mismo género, incluso en tiempo real.

Al proporcionar un ambiente de trabajo cómodo y seguro, un enfoque integral puede contribuir a incrementar la productividad del mayor activo de la empresa, que es su gente. Además, cuando se externalizan los servicios a un proveedor especializado, permite que las empresas centren la gestión en lo que hacen mejor y no se distraigan en decisiones que no pertenecen al núcleo de su negocio.

Un enfoque único con soluciones para todos los servicios en el área de trabajo también contribuye a la sostenibilidad. Además de reducir energía, la gestión profesional de la misma y los programas ecológicos permiten cumplir con las regulaciones de la UE y reducir las emisiones de CO_2. Las organizaciones están incorporando la sostenibilidad dentro de sus objetivos corporativos. Saben que cuanto más sostenible sea la empresa, más competitiva y atractiva será para clientes, accionistas y empleados. Las empresas conscientes realmente comprenden que los edificios que ocupan y el modo en que los gestionan pueden añadir valor mesurable a la gente, al planeta y a sus beneficios. Es la llamada en inglés "triple bottom line".

SOLUCIONES TRANSNACIONALES

El cambio a un enfoque integrado da respuesta también a soluciones que traspasan las fronteras, como en Iberia, EMEA y a nivel global. Al haber cada vez más compañías que invierten en mercados emergentes, necesitan encontrar un partner fiable que tenga la capacidad probada para prestar el mismo nivel de servicios independientemente de dónde estén ubicados geográficamente, ya sea en España, Sudamérica o China. Por lo tanto, necesitan saber que este servicio estandarizado se puede ofrecer de modo consistente en cualquier lugar donde estén: una sede corporativa, edificios, fábricas, almacenes minoristas o centros técnicos.

Hoy en día los proveedores de gestión de edificios líderes en el mercado pueden ofrecer tecnologías consistentes, procesos y sistemas, proporcionar economías de escala y compartir las buenas prácticas independientemente del país en que estén. Al simplificar su cadena de proveedores, las empresas españolas pueden racionalizar los recursos que necesitan para gestionar los múltiples proveedores de FM de muchas localidades.

Un director inmobiliario o gestor de edificios de una compañía española puede preguntarse si un modelo que cubre a más de un país, o incluso continente, les puede servir. Para los que busquen mejorar el rendimiento en un sentido más amplio, el tener acceso a datos consistentes es un prerrequisito esencial. Más que utilizar sistemas de medida a nivel de país con todos los recursos propios que requieren, es mejor disponer de un proveedor único que implemente, gestione y ponga en práctica un proceso estándar para España, Iberia y demás países.

Entrevista a Pedro García, director de *facility management* de Neinver.

"Se han ahorrado 1,5 millones en cuatro años"

Pedro García, director de facility management de Neinver.

El área de *facility management* es uno de los pilares del modelo de gestión de activos de **Neinver**. Así de claro lo tiene **Pedro García**, director de *facility management* de la compañía.

Metros²: ¿Qué radiografía puede hacer de la cartera que gestiona?

Pedro García: *Neinver lleva más de 20 años apostando por la gestión integral de activos inmobiliarios en distintos países de Europa. En la actualidad gestionamos íntegramente más de 450.000 metros² de activos, desde centros comerciales, parques de ocio, naves industriales, edificios de oficinas, parques empresariales, polígonos industriales, hasta outlets, en Alemania, España, Polonia, Portugal e Italia.*

Metros²: ¿Qué valor añadido da a Neinver Asset Management tener el área de FM?

P.G: *La firma ha desarrollado herramientas informáticas propias creadas para la gestión de activos. Realizamos una gestión a 360º en cualquier fase del inmueble. En los últimos cuatro años se han ahorrado más de 1,5 millones de euros en la explotación.*

Metros²: ¿De qué plantilla cuenta este departamento?

P.G: *Contamos con un equipo de una treintena de profesionales. Participamos en IFMA España y en grupos de trabajo internacionales. Además, algunos de nuestros profesionales ocupan cargos de responsabilidad en diferentes organismos del sector. Varios miembros de nuestro equipo están certificados por RICS.*

Metros²: ¿Qué peso está tomando la eficiencia energética?

P.G: *Hemos desarrollado protocolos y procedimientos propios que nos permiten evaluar la sostenibilidad de cada activo, orientados a la obtención de resultados como la reducción del 45% en costes de energía. En la fase de diseño y desarrollo, certificamos los activos a través de la norma BREEAM. En la fase de explotación, hemos implementado innovaciones, como la iluminación LED o la instalación de placas solares fotovoltaicas. Además, Neinver cuenta con el certificado ISO 9001, que garantiza que trabajamos bajo unos estándares de calidad, y el ISO 14001, que nos acredita como empresa comprometida con el entorno. Actualmente nos encontramos en el proceso de certificación de la nueva ISO 50.001 de Eficiencia Energética.*

facilitec
2002 - 2012

En estos momentos, la aplicación de **estrategias de optimización de costes** es hoy un requisito fundamental para posicionar a las compañías en niveles de **máxima eficiencia** y **asegurar** así su **futuro** en el corto y medio plazo.

10 años dimensionando costes de **Property & Facility management** para nuestros clientes.

www.facilitec.es

Facilitec se afianza en el extranjero

La empresa pertenece al Grupo Cador, que tiene presencia en España, México, Brasil y Rumanía.

Facilitec disfruta de la fortaleza de pertenecer a un gran grupo. Es la empresa de *property & facility management*, consultoría, arquitectura y servicios de gestión inmobiliaria del **Grupo Cador**. Fundado en 1980, opera en España, México, Brasil y Rumanía. El volumen de negocios previsto al cierre de 2011 es de 17 millones de euros. Para 2012 las previsiones son de un ligero incremento en las áreas de consultoría, *property management* y servicios y menor en el ámbito de los servicios ligados al diseño y servicios técnicos.

¿Cuáles son los principales clientes de la firma en España? **Deloitte**, **Oracle**, **Bankinter**, **BBVA**, **Gas Natural Fenosa**, **Caja Badajoz**, **Orange**, **OAMI**, **Repsol**, **Dräger** o **Abengoa** han confiado en la compañía. Con estas compañías la empresa ha participado en grandes proyectos en España. En el ámbito de consultoría en *FM* se ha desarrollado el modelo de explotación de grandes sedes corporativas, diseñando el funcionamiento de los servicios y definiendo todos los procesos para su gestión: organizativos, sistema de información, modelo económico y plan de comunicación. Bajo este sistema, se han realizado proyectos tales como **Torre Agbar**, *distrito C* de **Telefónica**, la sede de **YPF** en Argentina y actualmente el *Campus* de **Repsol** en Madrid.

PROYECTOS EMBLEMÁTICOS

En los últimos tiempos predominan proyectos orientados al análisis y adecuación de costes de operaciones *FM*. En este sentido, se han realizado distintos proyectos para grandes y medianas empresas con presupuestos que oscilan entre 2 y 70 millones de euros y con reducciones reales medidas de entre el 7% y 12% del total, sin sacrificar calidad de servicios.

También toman fuerza los proyectos orientados a obtener sellos de prestigio en materia de sostenibilidad, como es el caso de *LEED*, que está aplicando en proyectos para **Oracle** o el **Banco Santander**.

Por su parte, en el ámbito del diseño y la arquitectura interior se han realizado proyectos de grandes sedes corporativas como **Axa**, **Abengoa**, **Deloitte** o **Caja Badajoz**, y un buen número de proyectos para superficies medianas (**Jones Day**, **Thomson Reuters**, **Sylvania**) y locales comerciales, tanto para el sector *retail*, con firmas como **Ardene**, como para la banca. Un ejemplo sería **Bankinter**.

Francisco García Ahumada, director general de Facilitec.

Asimismo, en el ámbito de los servicios de gestión, **Facilitec** ha asumido la gestión de determinados procesos de *FM* como es el caso de la gestión de espacios y traslados en **Orange**, la gestión de algunos de los edificios del **BBVA** o el *outsourcing* integral del *FM* para la multinacional alemana **Dräger Medical**.

MIRADA EXTERIOR

Basándose en esta fortaleza en España, la compañía se está internacionalizando. En 2011, el 20% del total del negocio procederá de otros países, con el objetivo del alcanzar el 50% en tres años. Ya se han conseguido distintos contratos de gestión de inmuebles (*property management*) para clientes corporativos en Bucarest y se han firmado dos proyectos de sedes para grandes corporativos en marcha en México DF y Sao Paulo (Brasil). Para seguir expandiéndose, las áreas de crecimiento internacional preferentes son Latinoamérica, Europa del Este y Medio Oriente.

La compañía está, además, muy involucrada en la evolución del sector. Un sector que tiene futuro. "*Desde el lado de la demanda, las compañías, acuciadas por la necesidad de reducir sus costes, se enfrentan al riesgo de traspasar umbrales mínimos de calidad en los servicios que contratan, y que tienen su repercusión en la calidad del espacio de trabajo para sus empleados y en la vida útil de sus edificios. El facility manager ha de saber encontrar el equilibrio entre la calidad de los servicios que se le demandan y el coste que representan para su compañía*", exponen desde la firma.

Por el lado de la oferta nos hemos adaptado muy rápidamente, pero las compañías del sector deben "*ser capaces de desarrollar soluciones aún más imaginativas, asumiendo mayores riesgos y ligando la rentabilidad de nuestras operaciones al éxito en el cumplimiento de los objetivos del cliente*", añaden desde **Facilitec**.

En esta coyuntura, el sector está madurando. "*Es una tendencia ascendente que tiene aún mucho recorrido en España. En general puede decirse que el outsourcing de la función de FM está mucho más desarrollado en las compañías multinacionales presentes en España, mientras que las empresas españolas se suman más lentamente a la tendencia*", afirman. La actual coyuntura económica y la necesidad de optimizar al máximo las estructuras de la empresa "*probablemente aceleren el proceso en muchos casos*".

MADUREZ

Quizá el primer paso y el más difícil, "*dado que no existe un modelo de gestión homogéneo, sea lograr obtener ratios e indicadores agregados que permitan medir el nivel actual de eficiencia y con los que poder establecer un benchmarking tanto interno, como con el sector privado*".

Posteriormente y una vez evidenciadas con datos reales y cuantificadas las oportunidades de mejora, "*es necesario conseguir la implicación a alto nivel para la implantación de las medidas. La urgente necesidad de optimizar los parámetros de eficiencia energética de los edificios públicos puede ser una vía rápida de sensibilización de las administraciones respecto al FM*", continua la firma.

Los ahorros de la buena gestión de un inmueble son claros. Factores clave, como la eficiencia en el uso del espacio, el dimensionamiento adecuado de los servicios y el consumo energético pueden suponer ahorros significativos. "*Cada compañía, y cada área de gestión en la misma, representan una situación y una oportunidad distinta. No obstante, en todas las compañías en las que hemos trabajado se han encontrado oportunidades de adecuación de costes importantes*, concluyen desde **Facilitec**.

CHAVSA DIVERSIFICA SUS NEGOCIOS

Chavsa nace en 1983 como empresa de equipamiento de oficinas. En 1991 se incorpora el área de obras de interiores y proyectos. Finalmente en 1999 se introduce en el mundo del *facility management* con proyectos de planificación de espacios. En 2011 va a facturar ocho millones de euros, de los que la actividad de *facility* supone entre un 10% y un 15%. Aunque el 50% de la facturación proviene de arquitectura de interior y otro 30% en equipamiento, el área de *facility management* es la que mejor está resistiendo la crisis porque están surgiendo trabajos de integración de empresas, aprovechamiento de espacios y eficiencia energética. Los servicios, que se realizan desde sus dos delegaciones de Sevilla y Madrid con 26 profesionales, se han diversificado desde la gestión de mantenimiento, hasta la integración de *software* de *facility management*. Trabaja en todos los sectores e incluso se están ofreciendo servicios a varias entidades financieras para el mantenimiento de sus activos adjudicados, sobre todo en Andalucía en la zona de costa. La auditoría en eficiencia energética se ha convertido en otra de las claves. Este año algunos de sus técnicos se han certificado como *LEED AP* y han realizado un primer proyecto para la rehabilitación de un centro sanitario para **Renfe** en la estación de *Santa Justa* en Sevilla, que está preparado para obtener el sello *LEED*. La empresa ha suministrado el equipamiento de mobiliario de la sede *Palmas Altas* de **Abengoa**, en Sevilla. Aquí la eficiencia también ha sido fundamental. Es el primer edificio certificado *LEED Platino* en Europa. Mientras tanto, el cliente final más importante es la administración, tanto la **Comunidad de Madrid** como la **Junta de Andalucía**. Esto ocurre en todas las áreas menos en la de f*acility management*. Aun así, se ha instalado un *software* para la gestión de todo el patrimonio de una entidad pública andaluza.

EULEN PREPARA SU 50 ANIVERSARIO

Mariano Sanz, director técnico de servicios auxiliares de Eulen.

Eulen, empresa de servicios intensivos de mano de obra, celebra el año que viene su 50 aniversario. Es una empresa familiar que en 2010 facturó 1.115 millones de euros en España, pero el grupo consolidado facturó 1.350 millones sumando la parte internacional. Las cifras serán similares en 2011 y los planes se mantienen en 2012 en facturación y beneficios. Actualmente cuenta con 80.000 trabajadores, 50.000 de ellos en España. Con 54 delegaciones, distribuidas en todas las provincias, Ceuta y Melilla, puede gestionar cualquier inmueble con proximidad a través de 300 oficinas operativas. Está implantada, además de en España y Portugal, en México, Chile, Perú, Uruguay, Argentina, Colombia, Costa Rica, Panamá y República Dominicana. Además, hace dos años se introdujo en Estados Unidos. Para ello compró la empresa **ASMO**, de *handling* aeroportuario (gestión de maletas, atención a pasajeros…). Esto ha permitido implantarse en 13 aeropuertos en ocho estados. La compañía no está mirando a Europa, porque es un mercado mucho más maduro. **Eulen** tiene más de 30.000 clientes. Un contrato emblemático es la gestión del *facility services* de los edificios corporativos y las 590 oficinas en España de **Barclays**. Otras empresas que han dejado en sus manos sus edificios corporativos son **Prisa** o **Endesa**. En procesos industriales, la empresa está muy implantada en el sector aeronáutico. Un ejemplo son los trabajos que se realizan para la empresa **Airnova**. **Michelín**, **García Carrión**, **García Vaquero** son otros clientes.

$4,9 millones en ahorro de costes nunca pintaron tan bien.

Enfrentarse a los desafíos que presentaba la situación económica de 2009 fue desalentador. No obstante, Agilent Technologies, Santa Clara, California, tuvo su propia fórmula para hacerles frente: reducir los gastos operacionales de las instalaciones en un 22%, mejorar la eficiencia en la gestión global de su portfolio de real estate. Pero, ¿por dónde empezar?

Con Johnson Controls, Agilent reinventó sus estrategias de real estate, energía y de facility management. Al reconfigurar el área de trabajo, Agilent redujo sus costes de ocupación generando ahorros inmediatos a lo largo de 11 millones de pies cuadrados de espacio de oficinas y de producción en 220 localidades, en 33 países.

Dicho método ayudó a que Agilent cumpliera con sus objetivos financieros y operacionales, consiguiendo reducir unos $4,9 millones en costes operacionales en sólo siete meses. ¿Y a dónde fueron a parar estos ahorros? Directamente a beneficios, en la cuenta de resultados de Agilent. Este resultado redundó en los accionistas y permitió reforzar su competitividad en el mercado. En suma, Agilent dispone de un portfolio de real estate que funciona.

Johnson Controls puede diseñar una estrategia de real estate y de facility management que se adapta a las necesidades de los clientes, y puede hacer los edificios más eficientes, más sostenibles y más rentables.

Para mayor información, contacte:

María Juan Ferrer

gwsinfo.sp@jci.com
Tel: + 34 713 19 00
Fax: + 34 713 19 10
www.johnsoncontrols.es

Johnson Controls

Entrevista a Jaime Pire, director general de HSG Zander en España.

"España es una de las prioridades"

La firma quiere crecer comprando una gran compañía.

HSG Zander se consolida en España. Su estrategia pasa por comprar una gran empresa del sector. La división de servicios de **Bilfinger Berger**, segunda constructora de Alemania con 125 años de experiencia, "*se ha consolidado en España como uno de los líderes de Europa en facility management y facility services*", asegura **Jaime Pire**, director general en España. La empresa es muy fuerte, además de en Alemania, en Europa del Este y se está consolidando en la zona sur. Por eso, España se encuentra entre sus prioridades, igual que Francia e Italia.

Jaime Pire, director general de HSG Zander en España.

Metros²: ¿Qué peso tiene España en el conjunto de la compañía?

Jaime Pire: *La firma lleva implantada siete años en el país. Hemos conseguido gran aceptación, gracias a que los clientes alemanes nos abrieron las puertas y hemos estado a la atura de sus expectativas. Nos estamos consolidando en el mercado como los más puristas en lo que a management se refiere. Ahora mismo quienes más aprecian el valor añadido de este componente de gestión son las multinacionales, que quieren homogeneizar su portfolio de servicios, además de aclarar los costes económicos. Se trata de consolidar los datos no sólo financieros, sino de poner estos datos en contexto. Estamos creciendo porque podemos obtener muchos ahorros.*

Metros²: ¿Cuáles son las previsiones económicas para 2011?

J.P: *Se va a crecer cerca del 30%, a falta de incluir los datos del último trimestre del año, que suele ser bastante activo. Aun así, se está creciendo algo menos que el año pasado, pero alcanzaremos los 18 millones de euros. Los beneficios también se espera que sean positivos. Para 2012 esperamos también crecer, porque nuestra estrategia pasa por comprar alguna compañía del sector.*

Metros²: ¿Qué tipo de compañía buscan adquirir?

J.P: *Una empresa del sector, multiservicios, con sensibilidad hacia el facility management. Queremos que sea una empresa de gran tamaño. Esto forma parte de una tendencia a la concentración en el sector.*

Metros²: ¿Se está planeando dar el salto a América Latina y al Norte de África?

J.P: *Ahora mismo tenemos conformada una delegación de la zona que denominamos MENA (Oriente Medio y Norte de África, por sus siglas en inglés), aunque estamos defendiendo que desde España se lleven trabajos en países como Marruecos, aunque entren dentro del Norte de África. A Sudamérica también debería saltarse desde aquí. Esto se planteará a medio plazo, porque el mercado aún es poco conocido para nuestra matriz y no se sienten cómodos por su desconocimiento, por lo que no es una prioridad. Primero es necesario concretar la compra de esa otra empresa. Sería interesante que fuera una multinacional con presencia en estos países. Son mercados menos maduros, lo que plantea una oportunidad. Siempre hemos ido a nuevos países de la mano de clientes que nos han solicitado trabajos allí.*

Metros²: ¿Qué clientes destacan?

J.P: *BMW sería un cliente tipo de la compañía donde la firma ha depositado la confianza en HSG Zander para todo servicio que no es su actividad principal. Otro ejemplo es la marca de calzado deportivo Foot Locker, para la que llevamos España y Portugal. Muestra cómo el sector del retail se está sensibilizando con estos servicios porque son marcas con un patrimonio muy disperso. Gracias a nuestros servicios pueden gestionar con un solo interlocutor todas sus tiendas.*

WORKLIFE. **Steelcase**, empresa especialista en el equipamiento de espacios de trabajo, ha presentado en Madrid, con la presencia de la presidenta de la Comunidad, **Esperanza Aguirre** y ante más de 700 invitados, su nuevo *WorkLife*, un espacio que muestra a través de los propios usuarios las nuevas tendencias en el lugar de trabajo. Presente en el mercado español desde hace más de 60 años, **Steelcase** cuenta con una plantilla de 300 trabajadores en Madrid. La inversión de la empresa en España supera los 30 millones de euros en los últimos años. **Alejandro Pociña**, presidente de **Steelcase** para España y Portugal, ha declarado que "*estamos convencidos de que las empresas pueden rentabilizar sus espacios de trabajo, de forma que se conviertan en una auténtica herramienta de mejora de la productividad, en su sentido más estricto*".

Worklife de Steelcase.

ESPACIOS DE TRABAJO. Entre el 26 y 27 de octubre de 2011, se llevó a cabo en Madrid, en la sede principal de **Endesa**, la IV *Conferencia sobre Espacios de Trabajo Dinámicas Sociales*, evento que año tras año pretende enseñar las nuevas tendencias sobre el espacio de trabajo y los avances en las organizaciones en esta temática a nivel mundial. En esta última edición, han participado líderes internacionales en espacios de trabajo procedentes de Holanda, Alemania, Reino Unido y Francia, entre otros. A este evento han acudido los responsables de inmuebles, de recursos humanos y *facility managers* de más de un centenar de organizaciones con presencia en España. Los temas centrales que se han tratado en esta conferencia han versado sobre la influencia de las dinámicas sociales en los espacios de trabajo y la necesidad de adoptar tecnologías para valorar tanto los lugares de trabajo como la productividad de las personas. Asimismo, se han analizado algunos proyectos de investigación de multinacionales y las tendencias de futuro.

La UPM especializa en *facility management*

El curso de *Especialización en Facility Management* impartido por la **Universidad Politécnica de Madrid (UPM)** en el Departamento de Construcción y Tecnologías Arquitectónicas de la E.T.S. de Arquitectura, es reflejo del dinamismo del sector, "*con un enfoque de adaptación progresiva a los perfiles que demanda el mercado*", asegura **Sergio Vega**, director del curso.

En la tercera edición del curso, que se está impartiendo actualmente, además de haber seleccionado a 24 estudiantes de entre todas las solicitudes recibidas, duplicando el número de alumnos, ya se han introducido algunas novedades significativas, "*preludio de algunas otras que intentan satisfacer las necesidades de las empresas del sector*".

Así, por ejemplo, se ha articulado la docencia en módulos (o asignaturas) que pueden ser cursados de forma independiente, habiendo reforzado tanto el módulo técnico (en temas relativos a la mejora de las condiciones de sostenibilidad y eficiencia energética de edificios existentes…), o en temas como *asset management*, *property management*… Esto supone un avance del planteamiento en el que se está trabajando en la **UPM** para reconvertir el curso actual en *Máster en Facility Management*, con tres cursos de especialización asociados, uno de perfil más orientado a la gestión integral de inmuebles y servicios, otro orientado a la especialización en rehabilitación energética, sostenibilidad y gestión técnica de inmuebles, y un tercer curso orientado al *asset management*.

Los más de 45 profesores que componen el prestigioso claustro de profesores "*reciben la máxima valoración de los alumnos, y vienen a avalar el nivel de especialización y reconocimiento a nivel nacional e internacional*", afirma **Vega**. Así, la práctica totalidad de expertos acreditados por España en el proceso de normalización europeo de *FM* (*Normas ISO en FM y Asset Management*) forman parte de dicho plantel de profesores.

A la colaboración con **IFMA Spain**, se le suma otro importante reto: la integración en la Asociación **EuroFM**, que agrupa al sector profesional europeo, así como a los sectores docentes e investigador en esta área. En este sentido, la participación activa de investigadores del *Grupo TISE de Investigación* (*Técnicas Innovadoras y Sostenibles en la Edificación*) en la Red que agrupa a investigadores de las más avanzadas universidades en este campo es una oportunidad que avala igualmente la apuesta activa de la **Universidad Politécnica de Madrid** por la especialización profesional en el campo del *facility management*.

Sergio Vega, profesor titular e investigador de la UPM-ETS Arquitectura. Director del Curso de Especialización en Facility Management.

Diez millones invertidos en FacilitySource

El fondo Mezzanine de BMO Capital Markets apuesta por la compañía.

FacilitySource, empresa especialista en soluciones de gestión de mantenimiento y activos al sector *retail* ha recibido una inversión de diez millones de dólares del fondo *Mezzanine* de **BMO Capital Markets**, brazo de inversión del **Banco de Montreal**. Esta fuente de financiación permitirá a **FacilitySource** financiar su crecimiento tanto orgánico como estratégico a través de nuevas inversiones, incluyendo la expansión de en Estados Unidos, Europa y Asia, y continuar la inversión en nuevas soluciones *software* para apoyar la gestión de inmuebles de *retail* y explorar posibles adquisiciones.

"*FacilitySource ha estado creciendo entre un 25% y un 30% anual desde que sacamos nuestra solución al mercado. El capital aportado por BMO nos permitirá duplicar el tamaño de nuestras operaciones y centros de optimización de servicio que gestionan en la actualidad más de dos millones de trabajos anuales. También pensamos destinar parte de ese capital a la innovación dentro del facility management en sector retail creando nuevas aplicaciones online y comunidades web*", asegura **Bill Hayden**, CEO de la compañía.

Por su parte, **Oscar Molina Crivillén**, socio-director de la firma en Europa, afirma que, "*esta fuente adicional de financiación permitirá alcanzar un mejor posicionamiento y soporte de las operaciones en el mercado EMEA, donde estamos experimentando un rápido crecimiento debido a la diferenciación de nuestro modelo de negocio y la alta especialización sectorial de nuestra solución, además de las ventajas tangibles en la cuenta de resultados de nuestros clientes, desde el primer mes de operación*".

Fundada en 2001, **FacilitySource** tiene un enfoque holístico en la gestión del mantenimiento de activos y optimización de procesos en un amplio espectro de sectores con una patrimonio inmueble altamente disperso que incluye compañías de *retail*, centros comerciales, restaurantes, banca y servicios profesionales, entre otros.

La firma gestiona más de 60.000 emplazamientos y una superficie superior a los 10 millones de metros^2 a través de más de 10.000 proveedores, ofreciendo mantenimiento de *retail*, *software* de gestión de transacciones en la nube, con una plataforma *e-sourcing* y *paperless*, gestión y búsqueda de proveedores, centros de servicio 24/7/365, análisis estadístico y *reporting*.

La compañía gestiona dos millones de trabajos anuales de mantenimiento y un presupuesto de 1.000 millones de euros. Con sede en Columbus (Ohio), la empresa tiene centros en Atlanta, Phoenix, Bristol (Reino Unido) y Madrid y ofrece servicios en otros países como China y Japón, además de planear próximas aperturas en Europa y Sudamérica. Entre sus clientes se encuentran firmas como **Limitedbrands**, **Grupo Cortefiel**, **Abercrombie & Fitch**, **Good Year**, **GNC**, **Dominos Pizza** o **Wendy´s**.