

"La tendencia a medio plazo es que el sector demande cada vez más los servicios del FM"



"La demanda del sector nos llevó a crear el grupo empresarial GRUPTBA constituido por las empresas TBA Facilities, más orientada a los servicios técnicos en fase de puesta en marcha y explotación del activo y Urbans TBA orientada a ofrecer servicios de ingeniería y arquitectura en el sector de la edificación. Esta alianza nos permite poder facilitar servicios técnicos que cubren prácticamente la totalidad del espectro de servicios necesarios durante el ciclo de vida del edificio, desde la fase de gestación del proyecto hasta la demolición del mismo.

Albert Pons

Socio Director de
TBA Facilities

Cuál es el origen de vuestra empresa y cuales son los objetivos?

TBA Facilities nace con la voluntad de cubrir las necesidades de un sector del mercado claramente deficitario respecto a ingenierías de mantenimiento dedicadas prioritariamente al Facilities Management. Para nosotros es importante precisar que TBA Facilities tiene una clara vocación de oficina técnica independiente y por tanto dentro de nuestro modelo no se contempla la posibilidad de ofrecer adicionalmente servicios de mantenimiento sino que actuamos como ingeniería y consultoría de gestión técnica inmobiliaria al servicio de nuestros clientes. Esta estrategia nos permite ser mucho más objetivos y neutrales en nuestra actividad evitando posibles conflictos de interés.

La demanda del sector nos llevó a crear el grupo empresarial GRUPTBA constituido por las empresas TBA Facilities, más orientada a los servicios técnicos en fase de puesta en marcha y explotación del activo y Urbans TBA orientada a ofrecer servicios de ingeniería y arquitectura en el sector de la edificación.

Esta alianza nos permite poder facilitar servicios técnicos que cubren prácticamente la totalidad del espectro de servicios necesarios durante el ciclo de vida del edificio, desde la fase de gestación del proyecto hasta la demolición del mismo. Las sinergias que se generan entre las dos empresas son muy evidentes y se complementan a la perfección.

¿Cuál es el principal reto al que se enfrenta vuestra empresa?

El principal reto es mantener los ín-

dices de crecimiento que establecimos en nuestro Plan de negocio que con el actual escenario económico que estamos viviendo no es nada sencillo. Son muchos los clientes que a pesar de la convicción que tienen que el producto es necesario no están en disposición de poder contratarlo como consecuencia de los recortes presupuestarios a que están sometidos.

También estamos intentando diferenciarnos de nuestros competidores ofreciendo servicios de calidad con alto valor añadido de manera que nuestros clientes se sientan cómodos con la elección.

¿Cuáles son los principales clientes que demandan servicios externos de Facility Management?

En nuestro caso principalmente son aquellos clientes más bien corporativos que en su estrategia de negocio la gestión del activo es una necesidad pero no un objetivo estratégico. Otros son más de tipo patrimonialista en que el objetivo de negocio justamente es la calidad de su producto y en consecuencia precisan de un servicio de Facilities Management pero no quieren, o no pueden, incrementar recursos propios.

Y finalmente las administraciones, con una clara necesidad de investigar y evolucionar en este sector y que precisan de conocimiento externos que aporte nuevas ideas.

¿Qué beneficios reporta a una gran compañía externalizar el Facility Management?

Dependerá de si la gestión del activo forma parte o no de la estrategia de la compañía pero en cualquier caso poder garantizar la seguridad de sus

edificios, que cumplan con las normativas obligatorias, que los servicios que reciben tengan el adecuado nivel de calidad y en definitiva que los arrendatarios, trabajadores o usuarios del inmueble estén cómodos y satisfechos es muy importante para cualquier compañía. Y si todo esto se pueda realizar sin la necesidad de tener que diseñar una estructura de recursos propios, entiendo que es un beneficio suficientemente justificado como para plantearse la contratación de estos servicios.

¿Qué ahorros de coste una compañía puede lograr gracias al Facility Management?

Uno de nuestros productos estrella es la consultoría estratégica orientada a la mejora de los contratos de servicios y el modelo de gestión que nuestros clientes tienen implantados. En este sentido, un correcto asesoramiento orientado al incremento en los niveles de servicio así como la optimización de costes en alguna ocasión ha representado un ahorro superior al 12% del coste del contrato sin valorar el incremento en las prestaciones del servicio.

¿En que situación se encuentra el sector del Facility Management en España en comparación con el panorama internacional?

A diferencia de la mayoría de los países de nuestro entorno con mas tradición anglosajona, en España la implantación del Facilities Management es relativamente reciente, por tanto esta situación que a priori puede parecer desfavorable por falta de madurez del mercado tiene la ventaja que permite intuir un mayor recorrido en la implantación de

este modelo de gestión de activos inmobiliarios.

Me gustaría comentar la importancia de la labor pedagógica que tenemos que realizar todos los implicados si queremos que nuestro sector sea una actividad de éxito en un futuro.

¿Cómo visualiza el sector del FM en España a medio y largo plazo?

Tal y como he comentado nuestra percepción es que la tendencia a medio plazo será que el sector demande cada vez más estos servicios. De hecho las grandes empresas de Facility Services hace tiempo que han apostado por su modelo y cada vez hay más corporaciones de estas características. Es inevitable comentar que la actual situación económica no está ayudando para nada a la evolución del sector.

¿Hacia dónde se dirige el sector?

Sí que es cierto que cada vez están apareciendo nuevas empresas de servicios integrales en el sector de la edificación como consecuencia de que algunos propietarios priorizan la comodidad de un solo contrato y en ocasiones algunos ahorros económicos derivados de las sinergias en los servicios. Sin embargo, nosotros apostamos por un modelo que creo tendrá un gran futuro como oficina técnica de Facility Management independientes y no vinculados a ninguna organización.

Me gustaría también comentar y transmitir una visión más positiva de la actual situación de crisis económica, ya que ha ayudado a implantar modelos como las concesiones administrativas de obras y servicios que, sin duda, son un mercado de futuro para nuestro sector.