

“Vía Célere dedica un 15% de los costes a innovación”

ENTREVISTA MIGUEL PINTO Director de Estrategia de Vía Célere / “El sector aún está muy atomizado y hay margen para la concentración”. La firma quiere ser protagonista “en este fenómeno de consolidación natural”.

Rebeca Arroyo, Madrid

El sector de la promoción debe avanzar en su proceso de industrialización, con la transformación digital como gran asignatura pendiente, y subirse al tren de la innovación. Éste es uno de los mantras de Miguel Pinto, director de Estrategia de Vía Célere y uno de los cinco directores generales de la promotora controlada por Vårde.

“Es fundamental invertir en innovación para avanzar. Aproximadamente entre un 15% y 20% de nuestros costes se dedica a innovación”, explica el directivo en una entrevista con EXPANSIÓN.

En concreto, la compañía trabaja actualmente en varios frentes: sostenibilidad, edificación adaptable, proyectos BIM (*Building Information Modeling*); sistemas de último ejecutor (*last planner system*, en inglés), responsabilidad social corporativa y digitalización y *big data*.

“Queremos crear refugios para el cliente, que le permitan estar aislado evitando el ruido exterior pero, a su vez, estar conectado con el mundo a un sólo clic, lo que requiere invertir en domótica”, apunta.

Para el directivo, los clientes buscan cada vez más edificios sostenibles, contar con espacios que les permitan interactuar con amigos o vecinos y, a su vez, mantener sus hogares como “refugio”. Por esta razón, Vía Célere trabaja en la promoción de edificios de consumo energético casi nulo –con envolvente térmica, suelo radiante o energías

“Hemos entregado ya 2.300 viviendas y sabemos el peligro de externalizar ciertos departamentos”

“La industrialización nos permite proteger márgenes contra subidas de coste y garantizar plazos de entrega”

“La transformación digital es la asignatura pendiente de la industria y todavía queda mucho camino por recorrer”

Miguel Pinto es uno de los cinco directores generales de la promotora controlada por Vårde.

renovables como geotermia o aerotermia– y en la creación de entornos comunitarios –espacios de estudios para niños, salas sociales y *gourmet*, pistas polideportivas, parques infantiles, huertos vegetales o espacios zen en las azoteas–.

Pinto reconoce que existe un coste a la hora de implantar una idea en el mercado, pero el retorno, a nivel de crecimiento, “supera este esfuerzo”. Y apunta: “Desde la asunción de costes a la entrega de viviendas, tenemos que tener un control interno de todos los departamentos y un seguimiento de algunos trabajos de construcción externalizados. Mantenemos una



JMCadenas

relación con los constructores de larga duración y contamos con un servicio de auditoría de proyectos”.

Información

En cuanto a la tecnología, el directivo explica que la transformación digital es una de las grandes “asignaturas pendientes” del sector y una prioridad de la firma. “En el departamento de planeamiento, por ejemplo, es crítico conocer el plan general y parcial para cumplir con los plazos de licencias. Esto exige leer muchas notas simples que cuentan con un patrón. Si conseguimos desarrollar un algoritmo para que extraer la información relevante, eso

“Queremos, mediante el análisis de ‘big data’, dar respuesta a la necesidad de los clientes con la información disponible”

permitirá conseguir información útil para el urbanista”.

Además, la compañía quiere avanzar en el desarrollo de soluciones de *big data*. “Sabemos muchas cosas del cliente. Información confidencial que, una vez anonimizada, nos permite adaptarnos a las necesidades de potenciales compradores”.

En cuanto a la industria, Pinto cree que se producirá una consolidación. “Tenemos un sector aún muy ato-

mizado y hay margen para la concentración, ya que ninguno de los promotores actuales tendrá más de un 5% del mercado. Nos vemos como agentes actores en el proceso de concentración natural del sector”.

Para el directivo, la consolidación permitirá ganar volumen y profesionalizar el sector. “Los nuevos competidores que cotizan en Bolsa son muy buenos profesionales pero les falta una cadena de valor optimizada porque no han entregado 2.300 viviendas como nosotros. Sin embargo, son muy rápidos, lo que redundará en nuevos estándares para el sector y en más innovación”.

Apuesta por la industrialización

Desde Vía Célere cuentan con un área de industrialización, Conspace, especializada en sistemas modulares para la construcción de fachadas, baños, cocinas y paneles técnicos, indica Miguel Pinto, director de Estrategia de la promotora. “En nuestra fábrica de Navalcarnero ya trabajamos en la industrialización de baños mediante la instalación de sistemas modulares cerrados, completos y colocados en obra antes de cerrar fachadas. Contamos, además, con cuatro certificados de I+D por elementos desarrollados”, explica Pinto. Para el directivo, el uso de sistemas modulares destinados al sector residencial permite agilizar la ejecución de las promociones cuando hay pocas grúas y capacidad de elevación. “Ya hemos entregado más de 2.000 baños en ocho promociones, por lo que contamos con una importante experiencia”. Pinto asegura que, en un escenario de crecimiento del mercado como el actual, este tipo de soluciones protegen los márgenes de los promotores contra subidas de costes en la construcción y blindan los tiempos de ejecución de la obra y los plazos de entrega de las viviendas.