

L'informatiu

Col·legi d'Aparelladors, Arquitectes Tècnics
i Enginyers d'Edificació de Barcelona

Gener - Febrer - Març
2016

Preu: 15 €
Subscripció anual: 45 €

347

Construir la societat del futur

L'energia

El Tema ■■ P. 10

Les polítiques energètiques en edificació

Professió ■■ P. 34

ACP certificarà en *BIM manager* i cap d'obra

Tècnica ■■ P. 64

**Centre de recerca ICTA-ICP
de la Universitat de Barcelona**

Cultura ■■ P. 114

Expo Milano 2015



Quantity surveyor, un perfil professional a mida de l'aparellador

Debat al CAATEEB sobre una figura consolidada en altres països europeus i amb un **gran potencial** a casa nostra

Maite Baratech

informatiu@apabcn.cat

© Foto: westudio



D'ESQUERRA A DRETA: ELS PARTICIPANTS EN LA TAULA RODONA, TERESA PALLÀS; JON BLASBY; COLIN FINLAYSON; JORDI GOSALVES; SUSANA COLLADO; JOSEP MARIA FORTEZA I ÉTIENNE BORGOS

Si introduïm al traductor de Google el terme *quantity surveyor* (QS), apareixerà aparellador. És així com es percep internacionalment aquest perfil professional, arrelat des de fa algunes dècades en països del nostre entorn, especialment als anglosaxons i del nord d'Europa, i que es podria definir, més o menys, com el professional dels costos de la construcció. A casa nostra, no obstant això, és una figura pràcticament desconeguda, encara que en algunes empreses ja existeixen professionals que compleixen amb les seves funcions però sense que aparegui com a tal a la targeta de visita. Ara, en uns moments que demanen ser més escrupolosos que mai en el control i gestió dels costos i on comença a mirar-se amb lupa la part econòmica del projecte, el CAATEEB considera que l'aparellador i arquitecte tècnic és el tècnic més adequat per exercir el paper de QS i per això prepara un curs de postgrau per formar els primers especialistes a Catalunya en la matèria.

En una taula rodona organitzada a mitjans de gener per l'Àrea de Formació del Col·legi, el president de l'entitat, Jordi Gosalves, expressava la seva plena confiança en aquesta funció emergent de l'aparellador. I ho feia davant d'un grup de professionals que s'hi dediquen des de fa anys, com són Colin Finlayson, Jon Blasby, Étienne Borgos, Susana Collado i Josep Maria Forteza, a més de la directora de Formació del Caateeb, Teresa Pallàs.

La primera qüestió plantejada està relacionada amb el coneixement. Estan preparats els nostres professionals per ser QS? Colin Finlayson opina que els actuals estudis dels aparelladors estan encara principalment enfocats a la fase de direcció i execució d'obres. En canvi, per ser QS "els estudis s'han d'enfocar a la fase de precontracte, abans fins i tot que el disseny estigui definit". D'igual manera opina Jon Blasby, ja que "si es parla de costos i de gestió del projecte les decisions s'han de prendre els primers mesos". De tota manera, Gosalves va matisar que "la formació de l'aparellador és, dels professionals de l'edificació, el que, tot i limitats, dedica més crèdits a mesuraments i costos". Així, continuà, "som els que destinem més temps a aquests temes, però és un àmbit que sempre s'ha vist en un segon pla i s'ha donat més rellevància a l'obra".

■ Terreny orfe

Aquestes mancances justifiquen que el Col·legi vulgui completar aquesta formació en un camp "fins ara orfe" i que altres professions no han volgut assumir.

És igualment important, per ser un QS, "treballar ben aviat en equip per conèixer les necessitats i limitacions del projecte", la inversió necessària i els paràmetres per metre quadrat, segons Borgos, el qual recordà que ja en les primeres reunions de projectes a l'estudi Foster & Partners es convocava el QS a participar. Aquesta manera de treballar, afegí, està plenament instaurada entre les multinacionals, habituades a un mercat global on "la competència del control de costos és obligada i dóna coherència a la inversió". "S'ha de controlar cada fase i des del principi", afinant cada rang de preus, si cal, va afegir Borgos. Aquest coneixement detallat, d'altra banda, dóna tranquil·litat a l'equip redactor però és una situació encara infreqüent a casa nostra. Per això s'hi ha d'insistir mica en mica.

Tanmateix, l'actual contenció del sector juga a favor de la seva implantació, com explicava Forteza: "la catarsi que es viu i que ha fet tremolar els esquemes de funcionament obren l'oportunitat de ressituar-se estratègicament i ocupar aquest espai amb una denominació de prestigi internacional". Forteza, que s'ha especialitzat en control de costos, es queda meravellat quan en reunions de corporacions internacionals la seva figura està molt valorada i escoltada. En canvi, en reunions d'empreses espanyoles-catalanes, "ni ens

convidaven a les reunions, ens donaven els plànols a posteriori perquè féssim els càlculs". En alguns casos, afegí Gosalves, la presència d'un professional dels costos en una reunió amb arquitectes és considerat "com un condicionant que coarta la seva creació arquitectònica". En canvi, s'hauria de veure des del punt de vista contrari, com un "aval a la fiabilitat del projecte", afirmà l'arquitecte Borgos tot apel·lant al pragmatisme anglès: "és el millor que pots fer per al client, emparar amb dades allò que estàs fent, que tingui un sentit". Al seu parer, la creixent inversió estrangera donarà peu a integrar, ja en les fases prèvies del projecte, aquestes tasques.

Precisament el "predimensionament, allò que cal valorar abans que es materialitzi el projecte en plànols", és una de les mancances dels estudiants d'arquitectura tècnica, en opinió de Gosalves. A aquest dèficit, Collado afegeix "la relació del predimensionament amb la gestió de riscos, la relació amb la licitació... va tot lligat, perquè en el moment 0 en què comences a assessorar ja penses en els efectes que la contractació i execució tindran en el projecte i en les decisions que s'hauran de prendre durant tot el seu desenvolupament". I si aquesta és una manera de treballar assimilada per les multinacionals, que són les que ofereixen més possibilitats de feina als QS, la seva tasca és també necessària en projectes petits i mitjans, que són la gran majoria a casa nostra. Ho corroborà Susana Collado, qui explicà com a Anglaterra també es recorre a aquesta figura per a projectes de promotors privats que, per exemple, es fan casa seva. "Tant en projectes de 500.000 euros com de 100 milions l'aportació del QS és valuosa, i amb més raó en projectes petits, on una desviació s'acusa més", argumentà.

És evident, continuà Colin Finlayson, que un QS "brilla més en projectes grans perquè és on pot oferir més alternatives i es pot contractar de diferents maneres". Ara bé, cal recordar que el QS, a banda d'ocupar-se dels costos, d'acord amb la seva definició més clàssica, pot tenir un rol molt important com a estratègia i analista-gestor de riscos i el seu perfil s'acosta molt al del *project manager*. També, segons Finlayson, ha de saber negociar i revisar contractes i clàusules, entendre els riscos del client... Altres valors que ha de tenir un bon QS, segons Susana Collado, són la proactivitat i saber optimitzar els recursos de què es disposa. En aquest sentit, les seves funcions s'han anat ampliant: "els seus serveis eren fa 50 anys molt quadrats i no era cridat a la primera reunió, i encara hi ha

arquitectes que al Regne Unit no els inclouen a la primera trobada; els clients i equips de disseny de projectes exitosos, com Foster & Partners, fins i tot hi insisteixen en convocar-los", explicà Blasby. En el debat es va abordar també el fenomen de les promotores d'habitatges



Jordi Gosalves: "la formació de l'aparellador és, dels professionals de l'edificació, el que dedica més crèdits a mesuraments i costos, encara que limitats"

que, per exemple, solen repetir models de construcció. En aquests casos, compten amb professionals, generalment aparelladors, que s'ocupen d'aquestes funcions: són els caps d'estudi, analistes de riscos.... Amb altres noms, fan un paper equiparable al del QS, va apuntar el president del col·legi. Aquest tipus d'empreses també podrien nodrir-se de les metodologies i formes de treballar del QS.

■ Tipus de QS

D'altra banda es va distingir entre el Professional QS, que és aquell que treballa com a consultor extern d'un projecte, del Contractor QS, aquell que treballa al si d'una empresa constructora i fa el control de costos dels seus actius, viabilitats o control de les amortitzacions. A banda, n'hi ha alguns especialitzats en reclamacions i en activitats de mediació, o en preparació de concursos. "El QS ocupa uns càrrecs molt similars als que aquí ocupen, en càrrecs intermedis, els aparelladors", va dir Forteza. Tota l'amalgama de títols i càrrecs a l'empresa es podria aclarir i simplificar en el futur gràcies a un postgrau com el que prepara el Col·legi, puntualitzà la responsable de formació i col·legiació, Teresa Pallàs. "A més, pot donar tranquil·litat al client internacional", afegí Étienne Borgos.

Els participants consideren que els aparelladors són els professionals més adequats per ser QS: "jo no deixaria que ho fos un arquitecte perquè tenim coneixements però el dia a dia dels preus el coneix millor l'aparellador", va dir amb un somriure Borgos, ell mateix arquitecte, que considera fonamental "el coneixement local i que anem de la mà en la discussió del contracte".

■ Pedagogia

De tota manera, encara estem lluny d'altres països del nostre entorn i caldrà fer molta pedagogia per convèncer els clients, sobretot el local, que confii en un altre agent del sector, el QS, en el seu projecte. Tot i així, Jon Blasby opina que el mercat per als QS és immens i destaca tres nínxols: "d'una banda els països estrangers, d'altra els inversors estrangers que venen a casa nostra i en tercer lloc, però amb un mercat molt menor de moment, els clients espanyols". Malauradament, en aquest últim cas segueix estant assumida una desviació econòmica en els projectes de fins al 20 per cent del pressupost.

Cal, doncs, fer comprendre al client, especialment al mitjà i petit, que el QS serà capaç de reduir aquesta desviació i, per tant, la seva contractació és rendible, va argumentar Jordi Gosalves. Un canvi de cultura i el pas del temps són fonamentals perquè el QS arrel·li, així com saber guanyar-se la confiança del client, tal com apuntava Forteza, que ha aconseguit "que el client sigui fidel perquè li has resolt els problemes".

En aquest punt, és de preveure que l'exemple dels fons d'inversió, que ja exigeixen la participació d'aquesta figura en els seus projectes, s'estendrà com una taca d'oli. De la mateixa manera, insistí Blasby, caldrà seguir treballant per conscienciar sobre "la importància de tenir en compte la connexió entre els costos d'execució i els costos d'operació", és a dir, els del manteniment posterior de l'edifici. Posà com a exemple els projectes que inclouen murs de vidre arreu, amb claraboies i sostres espectaculars però incapaços de preveure els futurs costos de neteja, que fan que aquesta requereixi equips i sistemes extremament cars o que s'opti per no netejar, amb l'evident deteriorament dels elements i la mala imatge



Colin Finlayson opina que per ser QS "els estudis s'han d'enfocar a la fase de precontracte, abans fins i tot que el disseny, és a dir, en l'estratègia"



Jon Blasby: "Si es parla de costos i de gestió del projecte les decisions s'han de prendre els primers mesos".



Segons Étienne Borgos, la creixent inversió estrangera donarà peu a integrar, ja en les fases prèvies del projecte, les tasques del QS



Susana Collado: "Tant en projectes de 500.000 euros com de 100 milions l'aportació del QS és valuosa, i amb més raó en projectes petits, on una desviació s'acusa més"

que això representa. I qui parla de vidre parla de la fusta o de qualsevol altre material que necessiti manteniment i de la ubicació i característiques de les diferents instal·lacions que donen servei als usuaris.

En tots aquests aspectes la participació d'un bon QS pot ser crucial per optimitzar i estalviar recursos en el moment del projecte i, després, en la gestió i manteniment de l'edifici. Gosalves li donà la raó: "els grans gestors de patrimoni en explotació tenen necessitat de professionals que tinguin en compte les despeses posteriors de la construcció". Les multinacionals hoteleres o els centres comercials són dues tipologies d'edificis que ja tenen molt presents aquests aspectes en la fase de projecte.

En arribar a les conclusions de la taula rodona, els participants van aconsellar, a tots aquells professionals que es plantegin treballar com a QS, que, en primer lloc, dominin l'anglès (com a mínim si es treballa per a clients internacionals), com va apuntar sens dubtar un moment Colin Finlayson. A banda, es valorarà que siguin metòdics i proactius, capaços de reportar i de treballar en equip. Un sector en el qual el QS pot trobar uns bons aliats és, en opinió del president del Col·legi, el bancari, ja que demanarà cada cop més la seva participació en valorar i controlar els riscos i costos d'una operació immobiliària que sol·liciti una hipoteca.

■ Els participants en la taula rodona

Hi han participat dos directius de l'empresa consultora Castiel; Colin Finlayson i Jon Blasby. Colin, enginyer de Camins amb molta experiència en edificació havent treballat per a grans constructores internacionals en projectes a Espanya, va adonar-se que els clients internacionals amb projectes al nostre país necessitaven d'un assessorament de costos més professionalitzat. Per això decidí formar-se en QS. Actualment és director de Castiel i afirma que els projectes a l'empresa es divideixen equitativament en serveis de Project Management i de QS.

Jon Blasby, format com a QS al Regne Unit, ha vist com la carrera professional ha evolucionat cap al rol de *project manager* quan encara aquesta professió no estava establerta com a tal. Anteriorment, director d'AE-COM, és expert en gestió de projectes i gestió d'equips internacionals, treballant en projectes a tot el món i tenint cura de clients a nivell global.

També té bagatge internacional l'Étienne Borgos, que durant 15 anys ha treballat amb Foster & Partners on ha participat en projectes a tot el món, com són la Torre Collserola, el metro de Bilbao o la cúpula del Reichstag de Berlín, entre d'altres. Des del 2001 lidera l'estudi d'arquitectura Borgos-Pieper, amb oficines a Barcelona i Londres. Els seus clients són majoritàriament estrangers i considera la figura del QS com a un membre essencial dels seus projectes.

Per la seva banda, Susana Collado, aparelladora i arquitecta tècnica, membre suplent de la Junta de Govern del Col·legi, va anar a Londres a fer el treball de final de carrera a través d'un Erasmus i s'hi va quedar deu anys, per convertir-se "en allò que més s'assemblava a aparelladora, *quantity surveyor*". Després d'ampliar els seus estudis amb un màster per poder assolir totes les competències del QS i de qualificar-se professionalment com a QS certificat RICS (Royal Institute of Chartered Surveyors), va treballar durant tota la seva estada al Regne Unit a Davis Langdon LLP (ara AECOM), on va col·laborar amb grans equips de disseny com són Foster & Partners, Grimshaw, ARUP and Buro Happold.

Finalment, Josep Maria Forteza, membre de Junta de Govern, responsable de l'Àrea de Formació i director general de Tècnics G3, parlà de la seva fe en "el control de costos i seguiment del projecte, una part a casa nostra poc valorada". Però ell i el seu germà, també aparellador, "vam creure que aquest era el camí" i des del principi van tenir molt present el control econòmic, van aprendre gairebé de manera autodidacta, envoltant-se de professionals que sí en sabien "i arribant a la transició del QS al project manager", de manera que s'han dedicat a gestionar projectes i obres.

Per això, parlant amb Jordi Gosalves es van plantejar seriosament, aprofitant la creixent internacionalització i globalització del sector, fer arribar als aparelladors catalans una formació i una especialització que s'han estès arreu d'Europa. Per a ell "la professió de QS està reconeguda i prestigiada tècnicament i socialment al món anglosaxó". Perquè ens fem una idea de l'antiguitat d'aquesta especialització, Josep Maria Forteza comenta que actualment està intervenint, en un projecte important a Barcelona, una empresa anglesa de QS que té 231 anys d'antiguitat!

■ El curs de postgrau del CAATEEB

L'organització de la taula rodona s'emmarca dins el projecte del CAATEEB d'oferir formació específica que permeti als aparelladors interessats a esdevenir *quantity surveyor*. Aquest postgrau, en preparació, vol donar als alumnes les eines i recursos perquè siguin capaços de fer una estimació de costos en totes les fases del projecte; fer estudis d'anàlisi de riscos (*Risk Management*) i d'optimització de costos (*Value Management*), assessorar el client i l'equip de disseny pel que fa a gestió de costos, fent contribucions positives i efectives, tant en les etapes inicials de disseny com durant l'execució material del projecte; assessorar el client i l'equip de disseny en mètodes de licitació; coordinar el procés de licitació; preparar documentació, analitzar propostes i negociar contractes... Es preveu que en la seva primera edició el postgrau tingui una durada de 140 hores i que bona part del professorat l'integrin professionals en actiu i amb experiència en aquesta matèria, "un camp que és orfe a casa nostra, no l'ocupa ningú i algú ho haurà de fer", en paraules del president del CAATEEB Jordi Gosalves. ■



Josep M. Forteza: "La professió de QS està reconeguda i prestigiada tècnicament i socialment al món anglosaxó"

PERFIL SUSANA COLLADO

Directora acadèmica del postgrau *Quantity surveyor*



La directora acadèmica del nou Postgrau *Quantity Surveyor* del CAATEEB és arquitecta tècnica per la Universitat Politècnica de Catalunya, Internacional MBA per La Salle-Universitat Ramon Llull i *Quantity Surveyor* amb certificació professional membre del Royal Institute of Chartered Surveyors (MRICS).

Susana Collado es va mudar al Regne Unit quan va finalitzar la diplomatura d'Arquitectura Tècnica a Barcelona per completar el Treball de Fi de Carrera i es va quedar per cursar a més un master en Built Environment. Va iniciar la seva carrera professional a Londres a Davis Langdon LLP (ara AECOM), una de les consultores de *project* i *cost management* més importants del món.

Deu anys després va tornar a Barcelona, on va completar amb èxit l'International MBA a La Salle, va ser contractada per treballar a l'equip de màrqueting de l'Institut Català del Sòl i va col·laborar amb l'Ajuntament de Barcelona en la promoció de la ciutat i del país a inversors i empreses internacionals gestionant el projecte de promoció econòmica Barcelona-Catalonia.

Actualment és consultora de negoci i construcció per a diversos clients als quals ofereix serveis de *project management* i *business development*, tasca que combina amb la docència a La Salle, on és coordinadora i professora del programa oficial MUDP Master in Project Management, programa impartit íntegrament en anglès, tutora dels màsters de la universitat Herriot Watt que ofereix l'escola d'arquitectura de La Salle i col·laboradora de les assignatures relacionades amb la gestió de projectes dels programes de grau en Business Administration (ADE) i Organització d'Empreses Tecnològiques i de Comunicació (OTIC).

També és membre suplent de la Junta de Govern del CAATEEB. ■