

FM

FACILITY MAGAZINE

ISSN 1666-3446

ARGENTINA PESO (ARS) \$ 12 - BRAZIL \$ 12 - CHILE \$ 2.400
COLOMBIA \$ 11 - MEXICO \$ 43 - PERU \$ 14 - ESTADOS
UNIDOS US\$ 4 - VENEZUELA \$ 6.400 - URUGUAY \$ 120

N° 18

LA CONTRATACIÓN DE SERVICIOS

MEDIO DE DIFUSIÓN DE LA
SOCIEDAD LATINOAMERICANA
DE FM

■ MATERIALES PARA
AISLACIÓN ACÚSTICA

■ INTERVIEW
PABLO SCHÄER

■ MANTENIMIENTO PREDICTIVO
Y FACILITY MANAGEMENT

■ OBRA
M&S CONSULTORES

■ SEGURIDAD EN ASCENSORES
ASCENSORES EN CASO DE INCENDIO

■ ¿QUÉ HACEMOS CON EL E-SCRAP?
GESTIÓN DE RESIDUOS ELÉCTRICOS Y ELECTRÓNICOS

PROJECT MANAGEMENT + FACILITY MANAGEMENT + MAINTENANCE + BROKERAGE



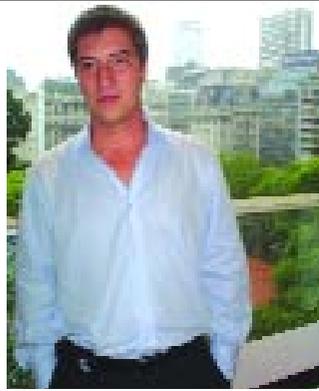
U.S. Equities Realty
Redefiniendo el Concepto del Real Estate

U.S. Equities Realty



interview

PABLO SCHÄER



18

En esta entrevista hablamos con el Arq. Pablo Schäer, Director Comercial de U.S. Equities, empresa que, desde hace casi treinta años, se dedica a prestar servicios integrales de Real Estate, en los Estados Unidos y Sudamérica. El Arq. Schäer cuenta con más de doce años de experiencia profesional, y ha integrado exitosamente, equipos para la venta de servicios de alto nivel. Ha tomado parte en varios procesos de puesta en marcha de unidades de negocios y posee una vasta experiencia comercial y administrativa a escala internacional.

¿Cómo llega a la Dirección Comercial de U.S. Equities?

Mientras hice la carrera trabajé en un estudio que hacía obras para el gobierno, desde donde colaboré en el diseño y dirección de obra de la sede consular de la calle Guido y de la Embajada Española en la Av. Del Libertador. Desde 1993, después de recibirme de arquitecto, fui representante en la Argentina de PERI, una de las empresas más importantes a nivel mundial, dedicada a la fabricación de encofrados modulares de alta

tecnología. Con PERI trajimos a la Argentina una nueva forma de construir con hormigón armado que revolucionó el mercado, y así me vinculé a obras de gran importancia como las torres gemelas de Alto Palermo en Juncal y Salguero, el edificio del Banco República, la Torre del BankBoston de Cesar Pelli en Catalinas, la construcción de Unicenter, y puentes, silos, diques y plantas industriales en todo el país. En 1997 me incorporo a la firma Comagasi, empresa dedicada al desarrollo de edificios de oficinas,

con quienes desarrollamos, entre otros, el edificio Zurich, del arquitecto Carlos Ott.

En 2002 -luego de un año trabajando en la consultoría para la apertura de hoteles en China para el grupo Barceló-, llego a EE.UU. para abrir el mercado de PERI en el sur de Florida y al mismo tiempo hacerme cargo, como asociado, de la gestión comercial del estudio del arquitecto Carlos Ott.

Recién en julio de 2005 vuelvo a la Argentina para ocuparme de la conversión comercial de U.S.

Equities, y en el mes de diciembre, asumo la Dirección Comercial.

¿Cómo definiría el perfil de U.S. Equities?

U.S. Equities Realty es una empresa líder en servicios integrales de bienes raíces comerciales con sede central en Chicago. La compañía brinda asesoramiento inmobiliario estratégico a clientes en los Estados Unidos y en Sudamérica. Fundada en 1978, U.S. Equities es reconocida por su personal profesional excelentemente formado, sus amplias capacidades y el compromiso con la atención al cliente. Cada director de la empresa se involucra activamente con los clientes; esto se ha convertido en el símbolo de U.S. Equities y en el testimonio del nivel de profesionalismo y atención que se pone en cada tarea.

¿Cuál es su función dentro de la empresa?

Estoy a cargo de la gestión comercial de las diferentes líneas de negocios de la compañía, con la misión de expandir las líneas de servicios y diversificar el portfolio de clientes en la región.

¿Y cuáles son las líneas de negocios de la empresa en la región?

Nuestras líneas de negocios cubren todos los aspectos relacionados con el Real Estate comercial, desde la Consultoría Inmobiliaria y Brokerage al Mantenimiento de Activos Físicos, pasando por el Gerenciamiento de Desarrollos Inmobiliarios, el Gerenciamiento de Proyectos y Construcción y el Facility Management. Asimismo, cubrimos un amplio espectro de Servicios Corporativos dirigidos a satisfacer necesidades relacionadas con el costo operativo de las propiedades, brindando ingeniosas soluciones a nuestros clientes.

19



PABLO SCHÄER

La idea es trabajar como “socios” de nuestros clientes, y no como meros proveedores de servicios. El compromiso con nuestros clientes es total.

Es bastante habitual la percepción del servicio de FM sólo como “mantenimiento edificio + la administración de un par de contratos relacionados con la propiedad”. ¿Cómo lo entiende una empresa especializada?

Nosotros entendemos el Servicio de Facility Management de una manera muy diferente del concepto de Administración y/o del de Mantenimiento Integral, que muchas empresas aún consideran y conservan en la Argentina. Nuestra filosofía de trabajo es a libro abierto, transfiriendo a nuestros clientes los ahorros logrados. El alto nivel de profesionalismo puesto en la ejecución de cada tarea nos distingue en el mercado y nos posiciona como líderes indiscutidos entre los proveedores de este tipo de servicios.

¿Cuáles son las expectativas y los logros de la compañía a nivel regional?

Atendiendo los requerimientos de nuestros clientes y visualizando los cambios en la modalidad de gestión de muchas empresas interna-

cionales, hoy nos estamos regionalizando y eliminando las fronteras entre nuestras sucursales latinoamericanas.

Esto nos permitirá utilizar sinergias en las áreas comerciales y operativas en beneficio directo de nuestros clientes.

¿De qué manera?

A fin de fortalecer esta posición hemos cerrado acuerdos corporativos en varios países de la región, lo cual nos permitirá cubrir con mayor eficacia el Norte de Sudamérica, Centro América y el Caribe, los Países Andinos y Brasil. Asimismo, comenzaremos a aplicar en el Cono Sur, nuevos sistemas de gestión y de logística que ya se están implementado con éxito en las regiones mencionadas.

Un claro ejemplo de esto es el joint venture que hemos cerrado con la empresa FOCO de Brasil, para ofrecer sus servicios de Facility Management en forma conjunta en el país vecino, y utilizar los sistemas de Gestión y Logística aquí en la Argentina.

¿Cuál es el valor agregado de FOCO para U.S. Equities?

FOCO es una compañía de servicios de Gerenciamiento de Contratos fundada en San Pablo, Brasil,



en abril de 1994. Ofrece soluciones al mercado para la gestión de procesos empresariales relacionados en forma directa con la operación de los activos físicos, y la logística necesaria para la optimización del costo operativo de sus clientes.

FOCO está organizada en diferentes Unidades de Negocios, con objetivos específicos para los mercados de Facility Management, Logística y Servicios Corporativos. Hoy en día, la empresa gerencia valores en el orden de los R\$ 160 millones anuales, brindando servicios a un destacado portfolio de clientes conformado por empresas de primera línea como el Grupo Abril, Andrade-Gutierrez, BankBoston, Cobra Tecnología, BankBoston, Cyrela, Embraer, Promon, Santander Banespa, Siemens, Unilever y Varig VEM.

Como herramienta fundamental para cualquiera de estas gestiones, FOCO ha desarrollado el sistema FOCONET que permite, entre otras funciones, integrar ciclos de servicios cliente/proveedor, gestionar contratos y sus SLA's (Service Level Agreement), como así también gerenciar los presupuestos operativos con el objetivo de administrar en forma efectiva los costos operativos y controlar la gestión de gastos empresariales. Del mismo modo, FOCONET integra el ciclo de la llamada Logística

