



Pablo Bueno, presidente de Tecniberia.

Cuando se pregunta a los expertos del sector inmobiliario sobre los factores que pueden condicionar la evolución de su negocio, suelen mencionar la situación de los mercados financieros y la liquidez existente, los tipos de interés, el crecimiento económico esperado, la estabilidad política, la seguridad jurídica, el precio de suelo o los costes de construcción. No es frecuente que entre estos factores consideren la capacidad técnica de las empresas de ingeniería o la calidad de sus servicios. Desde TECNIBERIA, la Asociación Española de Empresas de Ingeniería, Consultoría y Servicios Tecnológicos que presido, me gustaría llamar a la atención sobre la importancia que tienen nuestras empresas para el desarrollo del sector inmobiliario.

## Cada vez se invierte más en pensar

Tribuna de Pablo Bueno  
Presidente de la Tecniberia.

Nos movemos hacia entornos más competitivos y complejos inmersos en una nueva era digital. Todo ello, sin duda, condiciona el desarrollo de los nuevos proyectos inmobiliarios, la transformación y el crecimiento de nuestras ciudades y nuestras infraestructuras, su forma de operarlas, conservarlas y, en el futuro, finalmente reciclarlas.

Estos retos no son solo una demanda de los usuarios que es obligado tener en cuenta, sino que también forman parte de los compromisos que, como país, hemos adquirido ante los grandes organismos internacionales para el desarrollo sostenible de nuestra sociedad.

En este escenario cada vez se invierte más en pensar. Es necesario que los diseños optimicen el consumo energético de los edificios, que en la planificación de los nuevos desarrollos urbanos se contemple la incorporación de sistemas de drenaje sostenible y que sea posible la movilidad inteligente en nuestras ciudades.

Para todo ello es imprescindible contar con

la aportación de nuestras empresas de ingeniería. Innovadoras, capaces de investigar y de apostar por la formación de sus equipos para implantar de nuevas tecnologías.

Pero, en muchas ocasiones, nuestros servicios son contratados en el esquema “low price wins”. Permítanme decirles que es un error. De igual forma que ante una enfermedad no parece muy razonable elegir al médico con ese criterio, el sector inmobiliario reconoce cada vez más la importancia y el valor que nuestras empresas aportan. Por ello es necesario que nos seleccionen por la calidad y el valor que brindamos en cada caso, a unos precios razonables y acordes con nuestra aportación de conocimiento y soluciones innovadoras.

Finalmente, quiero aprovechar esta oportunidad para felicitar a Metros<sup>2</sup> por su número 300 de la revista. Sin duda es el medio de referencia en cuanto a información del sector inmobiliario y desde TECNIBERIA deseamos como mínimo otros 300 números más de buen periodismo.