



“El servicio es más amplio, más completo y mejor si cabe”

Álvaro Osborne. Gerente de Osborne, Técnicos Consultores S.L.P. y Gesteco

Ambas empresas presentan un notable estado de progresión

Foto: **Vanesa Lobo**

—¿En qué proyectos están ahora inmersos Osborne, Técnicos Consultores y GESTECO?

—El estudio de Osborne, Técnicos Consultores S.L.P. está inmerso en proyectos que, de forma coherente a nuestra línea de expansión, resuelven todos los problemas técnicos de las disciplinas de la ingeniería industrial, arquitectura y obra civil e infraestructuras.

El sector está cambiando y nosotros estamos adaptándonos a ese cambio abriéndonos al mercado, generando más producto y solucionando de forma íntegra todos los problemas técnicos relacionados con la redacción del proyecto y la dirección de las obras. El servicio es más amplio, más completo y mejor que antes si cabe.

En la actualidad estamos trabajando en proyectos de arquitectura comer-

cial, de oficinas y sanitaria, tales como hoteles o edificios representativos como una iglesia o geriátricos. En el Área de de ingeniería estamos trabajando en naves industriales y procesos innovadores de producción y en la sección de infraestructuras en muelles de puertos marítimos (muros pantallas o tablestacas), estructuras singulares y problemas geotécnicos en general.

GESTECO, la empresa constructora, sigue su estado de progresión con esfuerzo y trabajo. Ha evolucionado desde sus inicios, en los que se dedicaba a proyectos industriales en su mayoría, a la actualidad, donde realiza obras de toda índole.

Más allá de nuestro trabajo con clientes españoles, estamos captando a clientes extranjeros para abrir los servicios.

—Debido al momento actual que vive el país, es inevitable preguntarle cómo

De izq a dcha:
Álvaro Osborne Gutiérrez (Arquitecto),
Álvaro Osborne Tosar (Ing. Ind),
Joaquín Osborne Gutiérrez (Ing. Ind),
Francisco Sanz Cabello (Ing. Ind) y Gonzalo Osborne Gutiérrez (Ing. Caminos, Canales y Puertos).

está afectando la crisis económica a su empresa.

—La situación actual de los mercados y del país genera en los clientes una potente incertidumbre que se traduce en un retroceso de los encargos. Esto hace que la estrategia a seguir sea mantenerse en los números y en los proyectos para evitar desprenderse de lo más importante de las empresas, nuestro personal que conforma los equipos especializados que tenemos.

La crisis en el sector de la construcción está siendo especialmente severa, debido a los excesos cometidos en años anteriores. Nuestra prioridad como empresa en estos momentos es mantener la excelencia en el servicio y la calidad en la realización del trabajo a nuestros clientes, apertura de las líneas de trabajo posibles -diversificando e innovando nuestra producción- y estar muy atento a las variaciones del mercado, que junto con el sentido común, son las claves de la salida a la crisis.

Los clientes que ahora están invirtiendo en edificios para sus negocios están ocupando posiciones en la primera fila de sus sectores. Las crisis son temporales y lo que hacemos con nuestros clientes es estudiar sus procesos de negocio para optimizarlos, construirles instalaciones con la última tecnología y ajustada a sus necesidades, tanto económicas como de futuro, consiguiendo de esta forma que sean los que marquen la diferencia a la hora de salir de la crisis.

Nuestra propia empresa, además de mejorar continuamente nuestras instalaciones de Jerez situadas en el Parque Empresarial, ha creado unas instalaciones nuevas en el polígono de Salinas de Poniente, en El Puerto de Santa María, ciudad en la que ya estamos presentes. En ellas pretendemos mejorar el servicio al cliente con la cercanía física allí, para aportar un servicio profesional más cercano.

Estamos trabajando de forma persistente nuestra presencia en el exterior de nuestras fronteras, Gran Bretaña es un objetivo que nos hemos marcado como futuros inversores que seguirán estando por nuestro país y que perseguimos.

—¿Quiénes ocupan su cartera de clientes? ¿Administración, empresas privadas...?

—Desde la empresa OSBORNE, TÉCNICOS CONSULTORES, S.L.P. el cliente privado ha sido tradicionalmente el que ha marcado un porcentaje más alto sobre el público. Esta tendencia sigue actualmente, pese a que se mueven proyectos de iniciativa pública en nuestro estudio, aunque con menor intensidad que anteriormente, no siendo raro a tenor de las iniciativas en concursos de proyectos publicados, tanto por nuestra asociación de ingenieros ASICA así como las diferentes publicaciones que estudiamos.

El futuro más inmediato lo protagonizan los clientes privados y el cliente público con aquellos concursos a los que podamos optar. Confianza, conocimiento profesional, compromiso y economía de las inversiones son valores que nuestros clientes saben apreciar.

GESTECO, la empresa constructora, está trabajando bastante en proyectos de construcción tanto privados como públicos, entre ellos diferentes edificios de uso hotelero, naves industriales de producción, concesionarios e incluso algunos centros vecinales de barrio y obras singulares, que han pertenecido a los concursos ganados en el Plan E del Ayuntamiento de Jerez y en el de Sanlúcar de Barrameda.

Tanto en la empresa de proyectos y direcciones de obras, como en la constructora, es necesario un permanente trabajo dedicado al cliente, tanto al que tenemos en cartera como aquel con el que queremos trabajar.