INTERNACIONALIZAR NUESTRA ACTIVIDAD

Por **Pedro Ortiz.**

¿QUIÉN?

Después de la crisis económica el trabajo para los arquitectos solo será del 50% de lo que ha sido durante los años de bonanza constructiva que hemos vivido. (Ver AdM número 06: 'Economía, Arquitectura, Estrategia y Futuro'). La cifra más significativa, que puede verse desglosada en sus causas y consecuencias en el artículo referido, es que hemos estado construyendo en España 800.000 viviendas al año (17 viviendas por profesional) en este pasado decenio y sin embargo, el ritmo previsto de formación de hogares para el futuro es de 400.000 al año. El 50%.

Otras tipologías empresariales o de equipamientos sociales no compensarán, ni de lejos, esta importante reducción. A los profesionales de la Arquitectura nos quedan pocas alternativas: la primera es aceptar vivir con la mitad de nuestros ingresos pasados, la segunda es que el 50% de los arquitectos recuperen el nivel de actividad anterior y que la otra mitad se dediquen a otras cosas y la tercera es ofrecer nuestros servicios en mercados emergentes que inician fases de expansión rápida, necesitan profesionales que tardan muchos años en formar y que encuentran en nosotros esos arquitectos experimentados necesarios para el impulso constructor de sus economías.

En cuanto empezaron a producirse avisos de la gravedad de la crisis económica, y mucho antes que nuestros poderes públicos, Ayuntamiento, Comunidad o Estado tomaran conciencia de ello, la Junta de Gobierno del COAM entendió (año 2007) que ésta era una estrategia que debíamos desarrollar para cambiar nuestro modelo económico. Trasvasar esfuerzos y potenciales productivos desde el mercado interior hacia la competencia internacional y hacia los mercados globalizados. Línea que han comprendido después nuestros gobernantes pero que están desarrollando de forma confusa y con escaso éxito.

No estamos hablando de la internacionalización de nuestras grandes figuras de la arquitectura, ya que su presencia y prestigio profesional a nivel internacional está ampliamente reconocido. Estamos hablando del conjunto de los profesionales, de nuestros buenos profesionales, que pueden ofrecer con orgullo una arquitectura bien hecha, responsable, eficaz, que cumple con sus plazos y con sus presupuestos, y en donde la calidad del producto destaca por su producción tanto como por su diseño. Estamos hablando del 80% de los Arquitectos de Madrid.

¿DÓNDE?

Si analizamos nuestros mercados potenciales éstos se circunscriben a territorios prioritarios. Veamos algunos de ellos.

El primer 'territorio' es el de nuestros propios promotores en sus estrategias internacionales. Estas han sido dirigidas esencialmente hacia los países del Este de Europa, aprovechando los procesos expansivos instigados a partir de las transferencias de fondos para el desarrollo por parte de la Unión Europea. Esos fondos que hace un decenio iban hacia Andalucía y que con la incorporación de los nuevos Estados miembros se redireccionaron, a nuestro pesar, hacia el Este.

El argumento para participar con estos promotores en esa proyección de actividad es que la comunicación con los profesionales locales, necesarios en todo proceso, es mucho más compleja y arriesgada si se hace de forma directa, que si se hace con la colaboración e intermediación de un profesional español con el que ya están acostumbrados a trabajar. Conocemos experiencias que, ante el fracaso de los incumplimientos del profesional local, han tenido que pedir los servicios de un profesional de Madrid para reconducir la obra. Es mejor que desde el principio incorporen a la iniciativa a ese arquitecto para que la adaptación a ese entorno técnico, además del empresarial, sea lo más adecuado posible.

En algún momento hemos intentado incorporar a profesionales del COAM a viajes de prospección de negocio de promotores españoles por países emergentes. Hemos notado un cierto rechazo porque, según sus propias palabras, a los arquitectos les cuesta asumir su papel en el viaje de prospección y pretenden aprovecharlo para obtener encargos de esos promotores en España en lugar de hacer el esfuerzo conjunto de abrir esos nuevos mercados. Es importante saber cumplir el papel que nos corresponde para poder participar en estos procesos de producción.

Otros países en las perspectivas de nuestros promotores son los países del Norte de África, Marruecos entre otros. El modelo legislativo francés de muchos de ellos facilita nuestra presencia, aunque el personalismo de las decisiones políticas tanto de los poderes vinculados a la figura del monarca, como a los derivados de los aparatos centrales del Estado, hacen que esas inversiones, si no van directamente vinculadas a estos, entren en un campo de enorme riesgo.

El tercer campo, no tan explorado por nuestro sector promotor, aunque si por el sector de vanguardia que es el sector financiero, es Iberoamérica. Estos países deben ser analizados y agrupados en función de sus características y por lo tanto de su potencial.

Dos de los factores determinantes para la presencia de nuestro sector financiero es el tamaño económico (no el geográfico, ni el demografico) y la existencia de una clase media demandante de servicios financieros.

El PIB de estos países determina la existencia de una clase media necesaria para un mercado financiero y para la oferta de un producto inmobiliario formal. Aunque el PIB per cápita pueda ser similar en Ecuador, Colombia, o Brasil (7.900 dólares) la población, de 198 millones en Brasil, 42 millones en Colombia, o 13 en Ecuador, es determinante para la existencia en la capital de un volumen de clase media suficiente para poder originar una demanda inmobiliaria mínima.

EL TERCER CAMPO, NO TAN EXPLORADO POR NUESTRO SECTOR PROMOTOR, AUNQUE SI POR EL SECTOR DE VANGUARDIA QUE ES EL SECTOR FINANCIERO, ES IBEROAMÉRICA

La economía de Brasil es ocho veces la economía de la Comunidad de Madrid. Las de México y Argentina aproximadamente 4 veces cada una. Las de Chile, Perú, Colombia y Venezuela están en el mismo orden de magnitud que Madrid. Y el conjunto de los demás países (Bolivia, Paraguay, Uruguay, Ecuador, Panamá, Nicaragua, etc.) suman entre todos el doble de la economía de la Comunidad de Madrid. Esta brutal característica determina las estrategias de nuestro sector financiero, que apuesta por Brasil, México y Argentina. Otras economías estables y con clases profesionales preparadas como la Chilena también se incorporan a esas estrategias.

Circunstancias propias de Perú, Colombia y Venezuela determinan su presente y su futuro. Venezuela, en su presente marco político, no tiene credibilidad económica y supone un alto riesgo. Colombia sale de una situación de inseguridad, aunque tiene un interesante potencial, ya que la pacificación la puede convertir en un destino inversor importante. Perú necesita la vertebración de su administración para que puedan producirse procesos de inversión estables. En cualquier caso, en todos ellos, los mercados de inversión inmobiliaria (salvo los turísticos) se circunscriben a las capitales nacionales, y en todo caso a la segunda ciudad del país.

De los demás países hay que pormenorizar nichos específicos de potencial inversión. El caso de Panamá es paradigmático. Las importantes inversiones españolas que se han estado haciendo han sido, en el surco de inversiones norteamericanas, instigadas por la dependencia económica del Canal a los propios intereses americanos. Otros países mencionados tienen escasas posibilidades en términos generales, pero posibles nichos de inversión interesantes.En otras zonas del mundo la presencia de nuestros arquitectos es más compleja. Los países de la Commonwealth o aquellos de la Francofonía tienen relaciones económicas, además de políticas y culturales, con Francia e Inglaterra prioritariamente. Son arquitectos de estos países los que tienen mayores posibilidades de presencia.

De la misma forma, en el propio ámbito de Europa, son los arquitectos de cada país los que tienen los contactos empresariales o sociales para obtener los encargos, a pesar de la progresiva homologación de las titulaciones. No queda más margen para los profesionales españoles, especialmente a los arquitectos más jóvenes, que el trabajo asalariado en un estudio de un profesional local. El futuro puede llevarle, sin embargo, a una mayor integración y toma de responsabilidades.

China es un caso especial en el que hay que tener muy en cuenta la personalidad del chino y su concepción ideológica para poder colaborar.

Hay dos principios básicos. El primero, es que los chinos no respetan la propiedad intelectual. Ni por su pasado de filosofías deterministas, ni por su concepción histórica de la libertad individual y de los derechos de la persona, ni por la incorporación de estos valores históricos Confucio-Taoístas a la interpretación Marxista que ha derivado en el Maoísmo. La 'idea' es propiedad colectiva. No existe un respeto al derecho privado a la propiedad intelectual. El chino copiará, reproducirá o desarrollara como plagio, sin el menor sentido de culpabilidad.

El segundo principio es que no quieren hacer o encargar fuera todo lo que puedan hacer dentro. Un principio inteligente de desarrollo económico en fase embrionaria, antes de alcanzar la competitividad por especialización.

Con estos dos principios los mecanismos son que cualquier boceto, esquema, anteproyecto que se realice, si está puesto encima de la mesa, especialmente si aún no está firmado ningún contrato, será copiado sin necesidad de firmar o remunerar el trabajo. Si el resto del desarrollo no requiere mas conocimientos o capacidades que las que ellos tienen, no contratarán ningún otro servicio.

Estas dos características hacen muy complejo trabajar en China. Son muy numerosos los profesionales nuestros que lo han intentado y han fracasado. La ocultación permanente de la creatividad y el compromiso de la contratación de todo el desarrollo, son esenciales.

Pero en este momento entra un tercer factor. El chino respeta la 'palabra', especialmente cuando hay ataduras sociales entre las dos personas que han realizado el compromiso. Tiene un alto sentido del honor en términos de cumplimiento en un marco de referencias sociales. No es lo mismo con respecto a un contrato escrito. El contrato no le ata más que en lo que está estrictamente escrito, y siempre estará intentando interpretar el contrato para su incumplimiento conceptual, ateniéndose estrictamente a lo escrito. Difícil y complejo.

¿CÓMO?

Independientemente de las posibilidades apuntadas, de las estrategias de los sectores financieros y promotores españoles en ciertos países, y de las dificultades en otras partes del mundo, existen posibilidades de actividad profesional a través de otras formas de captación de trabajo.

Vamos a enumerar esencialmente dos: el concurso y la colaboración.

El Concurso es un sistema desigualmente establecido en los países. Hay países que lo tienen como práctica habitual de las administraciones públicas. España es un buen ejemplo de ello. Los hay que no los realizan prácticamente nunca. La OCAM tiene una sección de información sobre Concursos Internacionales.

Pero muchos concursos, la mayoría, no tienen ese carácter internacional, porque las instituciones que los convocan no están buscando una relevancia a través de la presencia de los grandes nombres de la arquitectura internacional. Son concursos que, aunque concursos, están limitados a los arquitectos de titulación local.

Estos concursos son más importantes, si cabe, que los grandes concursos 'internacionales' para grandes obras emblemáticas. Son los concursos del grueso de la actividad productiva y constructiva de un país. Son los concursos de obras de impacto medio que, por su número y su volumen acumulado, generan mucho más trabajo profesional que el de las aisladas obras emblemáticas.

Estos concursos pueden estar 'vetados' a los arquitectos extranjeros pero no lo están a los arquitectos extranjeros si éstos se presentan con un arquitecto local al que han sugerido la presentación en equipo y complementan, en el carácter local requerido por el pliego de condiciones, con el conocimiento y la capacidad del equipo español.

Es en este tipo de trabajo en el que nuestra participación tiene más posibilidades de futuro. Primero, porque siempre es necesario cuando se trabaja en otro país tener un equipo local de confianza que complementa los conocimientos que nosotros podamos tener con toda una serie de peculiaridades locales muy necesarias para acertar con el proyecto. Segundo, porque estos equipos locales son los que tienen las redes de contactos y la confianza del potencial cliente local, Administración o Empresa.

NUESTRAS POSIBILIDADES DE TRABAJAR EN EL EXTRANJERO SE MULTIPLICAN SI ENLAZAMOS CON EQUIPOS LOCALES A LOS QUE VENIMOS A COMPLEMENTAR

Estos sí ven con buenos ojos que se apoyen en equipos españoles, especialmente en proyectos de edificios que tengan alguna característica tecnológica específica (ie: hospitales, cárceles, centros tecnológicos), en la que un equipo extranjero pueda tener un mayor desarrollo de experiencia en esta tipología especializada.

Nuestras posibilidades de trabajar en el extranjero se multiplican si enlazamos con equipos locales a los que no venimos a 'quitarles el trabajo' (¡!) sino, por lo contrario, a los que venimos a complementar, para multiplicar su capacidad de obtener encargos y de ganar concursos nacionales.

¿CUÁNDO?

Por estas razones, y porque el Colegio de Arquitectos tiene que ser un instrumento al servicio de los colegiados, ofreciendo los servicios que éstos necesitan, la Junta de Gobierno decidió crear un Departamento Internacional de ayuda y apoyo a la internacionalización.

Este Departamento canaliza y asesora a aquellos colegiados que quieren tener iniciativas en este campo. Este Departamento no solo está en la posición de respuesta, tiene también iniciativas para promocionar a nuestros arquitectos en el extranjero y lo hace con el análisis de prioridades expuesto en este artículo.

La Junta de Gobierno ha firmado Convenios con varios colegios de arquitectos extranjeros. Acuerdos de colaboración e intercambio de información y asesoramiento a los colegiados. Dichos acuerdos con Santiago de Chile, Quito, Bogota, san Juan de Puerto Rico, Buenos Aires, Moscú, Sao Paolo, etc. pueden consultarse en la página Web del COAM.

EL DEPARTAMENTO INTERNACIONAL DEL COAM DA AYUDA Y APOYO A LA INTERNACIONALIZACIÓN, CANALIZA Y ASESORA A AQUELLOS COLEGIADOS QUE QUIEREN TENER INICIATIVAS EN ESTE CAMPO

Estos acuerdos permiten también promocionar a los arquitectos de ambos colegios en el espíritu antes expuesto: desarrollar las iniciativas de colaboración que les permitan conjuntamente ampliar sus ámbitos de actividad profesional.

Esta promoción se realiza a través de Jornadas de Encuentros compuestas de tres aspectos: Exposición, Debate y Entrevistas.

La Exposición, denominada 'Madrid, 100% Arquitectura' está compuesta de 100 paneles de 100 equipos de Madrid presentando obras realizadas en todo el mundo. La selección de estas obras, de las tipologías más diversas y en las localizaciones más internacionales, se hizo mediante concurso por parte de la OCAM y dio origen al libro-catálogo del mismo titulo que se publicó con el patrocinio del Banco de Santander. La exposición, una vez realizada en la capital con la que Madrid tiene firmado el Convenio, es frecuentemente demandada por otros Colegios regionales o Universidades del país anfitrión y suele tener itinerancia por varias ciudades con carácter posterior a la exposición inaugural.

El Debate se realiza al amparo de la exposición, normalmente coincidiendo con el día de apertura. A dicho debate asisten los arquitectos del colegio de destino y participan además, arquitectos de Madrid que hayan querido acompañar la exposición. Los arquitectos de Madrid son invitados a intervenir en dicho encuentro con una ponencia sobre las formas de realizar el trabajo profesional. No solo son invitados aquellos incluidos en el libro-catálogo, lo son todos aquellos que deseen participar. Para ello se les incorpora a la exposición confeccionando un panel específico de su obra que se incorpora esta.

En este debate se exponen las maneras de realizar la labor de arquitecto en los dos países y es la base para detectar identidades o coincidencias que permitan desarrollar la tercera fase de las entrevistas. Las Entrevistas se acuerdan individualmente entre los arquitectos madrileños que participan y los arquitectos locales a los que el debate haya significado especialmente, o que se haya visto suscitado el interés por ambas partes. En numerosas ocasiones la propia Cámara de Comercio Española realiza esta labor muy eficazmente seleccionando y preparando, con carácter previo al viaje, las entrevistas con aquellos arquitectos locales que pueden coincidir con la tipología y perfil de las obras del arquitecto madrileño participante.

Este proceso, del que aportamos algunos ejemplos de colaboraciones anejas a este artículo escritos por arquitectos madrileños participantes en los diferentes encuentros, se ha realizado ya en Santiago, Quito, Puerto Rico y Bogotá. Las próximas previstas son en Orán, Buenos Aires, Kazajstán, Estambul, Sao Paolo y Lima.

En la página de la OCAM y del departamento internacional están informados los concursos que se celebran en estos países, tanto los internacionales como los nacionales. Son una ocasión para que se puedan presentar los equipos formados en estos encuentros. Equipos formados por esos arquitectos locales con los que se ha tomado contacto a través de este programa de encuentros internacionales.

¿POR QUÉ?

Nuestro mercado es un mercado maduro y ya saturado. Hemos estado produciendo un alto número de profesionales acorde con nuestras necesidades de producción en una fase expansiva de construcción del país. El 'cambio de modelo económico', reclamado ya desde el 'Plan Estratégico de Madrid' de 1994, y al que los políticos prestaron escasa atención, ya establecía esa necesidad, esa urgencia y ese nuevo modelo. Trece años después esa irresponsabilidad o incapacidad política está teniendo las consecuencias que estamos sufriendo en esta crisis.

El futuro modelo no contendrá una participación tan importante del sector de la Construcción. Tendremos que pasar del sobredimensionado 14% que hemos estado desarrollando durante este pasado decenio, al 7% de las economías europeas más equilibradas. El futuro económico de España, y de Madrid sobretodo, no pasa por la construcción, sino por la generación de actividades de valor añadido que nos posicionen en un mercado internacional.

EL FUTURO ECONÓMICO DE ESPAÑA, Y DE MADRID SOBRETODO, NO PASA POR LA CONSTRUCCIÓN, SINO POR LA GENERACIÓN DE ACTIVIDADES DE VALOR AÑADIDO QUE NOS POSICIONEN EN UN MERCADO INTERNACIONAL.

Como decíamos al principio de este artículo, el futuro de la Construcción en España está limitado. Va a quedarse después de la crisis a un 50% de nuestra pasada actividad. (sin mencionar el 15% en el que está en estos momentos). No se van a recuperar los índices que hemos estado irresponsablemente disfrutando durante estos años. Con estas cifras hay pues un excedente del 50% del trabajo de los arquitectos. Bien de un 50% de los arquitectos, bien de un 50% de nuestros ingresos.

Solo el mercado internacional, como lo fue para los arquitectos norteamericanos a raíz de la crisis económica de 1992, puede acoger nuestra actividad profesional que posee una alta calidad comparativa y una capacidad competitiva notable. Nuestra actividad profesional es una actividad de 'alto valor añadido y fuerte capacidad competitiva de internacionalización'. Los arquitectos, no la construcción, somos uno de esos sectores que anticipaba y propugnaba el Plan Estratégico de Madrid de 1994. Sectores como el Financiero y el de la Promoción que sí han sabido internacionalizarse a tiempo. Nuestra internacionalización, de la mano de estos sectores, o no, corresponde con ese cambio de modelo de producción necesario y urgente.

La fuerza de una economía está en la Sociedad Civil a la que pertenecemos. Sólo depende de nosotros el cambio de modelo en nuestro propio sector. El futuro está ahí fuera y en nuestras manos está alcanzarlo.

Madrid 100% Architecture
100% 马德里建筑风格