Published on *COL·LEGI D'ARQUITECTES DE CATALUNYA* (https://arquitectes.cat)

ARTÍCULO | La internacionalización de la arquitectura, una mirada desde dentro hacia fuera [1]



Edifici de Departaments a la Universitat d'Econòmiques de Viena. Autors: Estudi Carme Pinós. Foto: Duccio Malagamba. Projecte seleccionat a la Mostra d'Arquitectura Internacional

Published:
06 March 2017

La "tormenta perfecta" sufrida durante la burbuja inmobiliaria en España ha puesto de manifiesto una de las posibilidades que los arquitectos pueden fijar en su horizonte. Nos referimos a la internacionalización. Una formación adecuada y un análisis previo por parte del despacho de arquitectura facilitan en gran medida su camino. Teniendo en cuenta éstas y otras consideraciones básicas, el hecho de exportar servicios arquitectónicos desde Cataluña y de optar a licitaciones internacionales se convierten en una carrera con más posibilidades de éxito. Por

tanto, mirar hacia el exterior requiere antes de una mirada desde dentro hacia fuera.

La internacionalización continúa siendo una opción interesante debido a la previsión de que la construcción en España se sitúe en los próximos años alrededor del 6%, superior al 5,1% del PIB del año 2015 pero muy lejos del 10% del índice logrado antes de la crisis. No obstante, ¿somos un país exportador de arquitectos? La última encuesta de la profesión *Els arquitectes. Situació, oportunitats i perspectives* realizada el pasado mes de septiembre de 2016 por el COAC, muestra una mayor predisposición. Un 15% del colectivo afirma haber vivido y trabajado en algún período de tiempo de los últimos 2 años en el extranjero. Si miramos el tramo de edad de los arquitectos más jóvenes (menores de 30 años), la cifra es del 34%. Cuando se les pregunta si se han planteado marcharse o volver a marcharse a trabajar al extranjero, el 40% responde afirmativamente. Por otro lado, el 34% de los que actualmente no tienen clientes internacionales se plantean buscar proyectos en el extranjero. El estudio ha captado la participación de 1.710 personas y «dado el volumen de respuestas, el nivel de confianza de los resultados se encuentra alrededor del 95%, de manera que los datos obtenidos describen la realidad», afirma la encuesta.

En el ámbito español, las estadísticas más recientes nos las ofrece el *Estudio sobre la actividad exportadora de los arquitectos españoles y claves para el desarrollo de su actividad en el exterior*, realizado por el ICEX en colaboración con el Consejo Superior de los Colegios de Arquitectos de España. Esta investigación, que incluye una encuesta realizada sobre una muestra de 1.200 arquitectos, concluye que un 10,7% de los arquitectos consultados exportan o han exportado.

Hemos apuntado anteriormente la necesidad de recibir formación de calidad y realizar un trabajo de introspectiva previa. Estos son, precisamente, algunos de los ingredientes que forman parte del curso de la Escola Sert **Cómo presentarse a proyectos internacionales: recursos y herramientas** [2]. El principal público objetivo de esta formación son los despachos técnicos profesionales y las personas individuales interesadas en afrontar las licitaciones internacionales con criterios objetivos y de mercado, y a su vez, con voluntad de aprender estrategias de internacionalización para terceros. Así mismo, las empresas con interés en licitaciones internacionales y nacionales, tanto si tienen experiencia previa como si no.

Según Ester Ovejero, socia directora de Vecta Global y una de las docentes del curso, «los recursos impartidos tienen un carácter interdisciplinario que ayudaran a los alumnos a **traspasar la barrera de la internacionalización** con muchas probabilidades de éxito: estudio de mercado, negociación internacional e interculturalidad son conceptos necesarios que hace falta afrontar para poder asegurar las inversiones en proyectos internacionales».

Elena Orteu, también profesora del curso, arquitecta y directora general de la consultora Search & Drive, incide en la idea que «se tiene que ver que producto y que ventaja competitiva podemos ofrecer y seguidamente pensar a quién le interesa».

De la misma manera, Ovejero explica que «**es importantísimo que cada empresa tenga claras cuáles son sus capacidades para reforzar las debilidades con alianzas u otro tipo de estrategia**». Por tanto, es necesario hacer este análisis DAFO previo, además de

tener un «conocimiento de mercado, planificar los objetivos, conocimiento interno y formar al personal responsable de la internacionalización. Sin esta base, por experiencia, los despachos van perdidos y trabajan de forma reactiva», asegura Ovejero. Precisamente, trabajar de forma reactiva en el ámbito internacional es una práctica que es necesario evitar, además de otros errores señalados por Orteu:

?Presentarse sin un criterio.
?No tener claro que en un mercado donde no te conocen no eres nadie, aunque hayas tenido cierta experiencia.
?Ser generalista: si lo eres es que no sabes hacer nada bien hecho y cada vez más se está demandando una especialización.
?Ir solo.
?No hacer tareas comerciales y no analizar lo que se ha hecho hasta ahora, por qué ha pasado, por qué ha funcionado y por qué no.
?Imponer siempre al arquitecto como líder del proyecto.
?Creer que todos son competencia.
Para evitar estos errores, Ovejero y Orteu coinciden en subrayar que el curso enseña primero la fase de preparación de los arquitectos y, en una segunda, expone como iniciar la licitación.

Además de tener en cuenta todas estas claves, hay una especialmente importante. Saber escoger los compañeros de viaje. Orteu distingue dos tipos de colaboradores. Uno es el colaborador para las relaciones públicas y comerciales, aquel que va a las instituciones, que se da a conocer y que desarrolla el trabajo de ámbito local. «Es importantísimo hacer gestiones previas, se tiene que **visitar y conocer a los organismos convocantes del concurso**. En estas visitas te explican qué es lo que quieren conseguir y dan pistas de cómo se presentan las propuestas y qué valoran. Es un trabajo importantísimo que se ha de hacer sí o sí. En los proyectos internacionales es básico que sepan quién eres y por qué estas allí. El otro es el colaborador técnico, que puede hacer la dirección de obra, etc. A veces son los mismos, pero no siempre».

Con todo sobre la mesa, ¿cómo hemos de entender la internacionalización? Ester Ovejero nos arroja algo de luz: «Entiend**da internacionalización como una parte del negocio del despacho** que minimiza riesgos, ya que depender de un único mercado hace que, si este se desploma, el despacho también caiga. Si trabajamos en diferentes países este riesgo se minimiza. **No creo en la internacionalización como un objetivo único, sino como parte de la estrategia de la empresa y complemento**».

La Escola Sert pone en marcha una serie de cursos de pequeño fomato dirigidos a formar de manera práctica a los arquitectos en el mundo de la INTERNACIONALIZACIÓN. Para más información, **clica aquí** [2].

Source URL: https://arquitectes.cat/en/node/26054

Links
[1] https://arquitectes.cat/en/node/26054
[2] https://www.arquitectes.cat/es/escolasert/cursos/como-presentarse-a-proyectos-internacionales