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

ARTICLE | La internacionalització de l'arquitectura, una mirada de dins cap enfora [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 "tempesta perfecta" patida els anys de la bombolla immobiliària a Espanya ha posat de manifest una de les possibilitats que els arquitectes poden fixar en el seu horitzó. Ens referim a la internacionalització. Una formació adequada i una anàlisi interna prèvia per part del despatx d'arquitectura faciliten en gran mesura el camí. Tenint en compte aquestes i altres consideracions bàsiques, el fet d'exportar els serveis arquitectònics des de Catalunya i optar a licitacions internacionals esdevenen una cursa amb més possibilitats d'èxit. Per tant, mirar cap a l'exterior

requereix abans una mirada de dins cap enfora.

La internacionalització continua sent una opció interessant atesa la previsió que la construcció a Espanya se situï en els propers anys al voltant del 6% (lluny del 10% assolit abans de la crisi, però superior al 5,1% del PIB de l'any 2015). No obstant, som un país exportador d'arquitectes? L'enquesta de la professió ***Els arquitectes. Situació, oportunitats i perspectives*** [2] realitzada el passat mes de setembre de 2016 pel COAC (que ha comptat amb la participació de més de 1.700 arquitectes) mostra una alta predisposició. Un 15% del col·lectiu afirma haver viscut i treballat a l'estranger algun període de temps dels darrers 2 anys. Si mirem el tram d'edat dels arquitectes més joves (menors de 30 anys), la xifra és del 34%. Quan se'ls pregunta si s'han plantejat marxar o tornar a marxar a treballar a l'estranger, el 40% respon afirmativament. D'altra banda, el 34% dels que actualment no tenen clients internacionals es plantegen buscar projectes a l'estranger. En l'àmbit espanyol, les estadístiques més recents les ofereix el *Estudio sobre la actividad exportadora de los arquitectos españoles y claves para el desarrollo de su actividad en el exterior*, realitzat per l'ICEX en col·laboració amb el CSCAE. L'enquesta, realitzada sobre una mostra de 1.200 arquitectes, conclou que un 10,7% dels arquitectes consultats exporten o han exportat.

La formació com a eina prèvia a la internacionalització

Hem apuntat anteriorment la necessitat de rebre formació de qualitat i realitzar una feina introspectiva prèvia. Aquests són, precisament, alguns dels ingredients que formen part del curs de l'Escola Sert ***"Com presentar-se a projectes internacionals: recursos i eines"*** [3]. El principal públic objectiu d'aquesta formació són els despatxos professionals i les persones individuals interessades en afrontar les licitacions internacionals amb criteris objectius i de mercat, i alhora, amb voluntat d'aprendre estratègies d'internacionalització.

Segons Ester Ovejero, sòcia directora de Vecta Global i una de les docents del curs, «els recursos impartits tenen un caràcter interdisciplinari que ajudaran els alumnes a **traspassar la barrera de la internacionalització** amb moltes probabilitats d'èxit: estudi de mercat, negociació internacional i interculturalitat són conceptes necessaris que cal afrontar per poder assegurar les inversions en projectes internacionals». Elena Orteu, també professora del curs, arquitecta i directora general de la consultora Search & Drive, incideix en la idea que «s'ha de veure quin producte i quin avantatge competitiu podem oferir i, tot seguit, pensar a qui li pot interessar».

Ovejero explica que **és importantíssim que cada empresa tingui clares quines són les seves capacitats per reforçar les debilitats amb aliances o altres tipus d'estratègies**». Per tant, cal fer aquesta anàlisi prèvia tipus DAFO, a més de tenir un «coneixement del mercat, planificar els objectius i formar el personal responsable de la internacionalització. Sense aquesta base, per experiència, els despatxos van perduts i treballen de forma reactiva», assegura Ovejero. Precisament, treballar de forma reactiva en l'àmbit internacional és una pràctica que cal evitar, a més d'altres errors assenyalats per Orteu:

?Presentar-se sense un criteri.
?No tenir clar que en un mercat on no et coneixen no ets ningú, encara que hagis tingut certa experiència.
?Ser generalista: si ho ets és que no saps fer res ben fet i cada cop s'està demanant més

una especialització.
?Anar-hi sol.
?No fer tasques comercials i no analitzar què s'ha fet fins ara, perquè ha succeït, perquè ha funcionat o perquè no.
?Imposar sempre la figura de l'arquitecte com a líder del projecte.
?Creure que tothom és competència.

A més d'evitar aquests errors, Orteu i Ovejero coincideixen en què hi ha un tema especialment clau: saber triar els companys de viatge. Orteu distingeix dos tipus de col·laboradors. Un és el col·laborador per a les **relacions públiques i comercials**, aquell que va a les institucions, que es dóna a conèixer i que desenvolupa la feina d'àmbit local. «És importantíssim fer gestions prèvies, s'ha de visitar i conèixer els organismes convocants del concurs. En aquestes visites t'explicaran què és el que volen aconseguir i et poden donar pistes sobre com es presenten les propostes i què valoren. En els projectes internacionals és bàsic que sàpiguen qui ets i per què ets allà. L'altre col·laborador és el **tècnic**, que pot fer la direcció d'obra, etc. A vegades són la mateixa persona, però no sempre».

Amb tot plegat sobre la taula, com hem d'entendre la internacionalització? Ester Ovejero dóna una mica de llum: «Entenc **la internacionalització com una part del negoci del despatx que minimitza riscos**, ja que dependre d'un únic mercat fa que, si aquest es desploma, el despatx també caigui. Si treballem en diferents països aquest risc es minimitza. **No crec en la internacionalització com un objectiu únic, sinó com a part de l'estratègia de l'empresa i complement**».

L'Escola Sert posa en marxa una sèrie de cursos de petit format dirigits a formar de manera pràctica als arquitectes en el món de la INTERNACIONALITZACIÓ. Per a més informació **clica aquí** [4].

Source URL: https://arquitectes.cat/en/node/26055

Links
[1] https://arquitectes.cat/en/node/26055
[2] https://www.arquitectes.cat/ca/enquesta-els-arquitectes-situacio-oportunitats-i-perspectives
[3] https://www.arquitectes.cat/ca/escolasert/cursos/curs-projectes-internacionals?utm_source=mkt-continguts&utm_medium=mesinfo&utm_campaign=curs_projectes_internacionals
[4] https://www.arquitectes.cat/ca/escolasert/cursos/curs-projectes-internacionals