

INFORME SOBRE EL ESTADO DE LA PROFESIÓN 2009

CEPa

Centro de Estudios de la Profesión de Arquitecto

Octubre 2009



Consejo Superior
de los Colegios de Arquitectos
de España



arquia caja de arquitectos

Dirección y Coordinación:
Emilio Luque (UNED)

Trabajo de campo:
RANDOM-EOMS
Zuloark
PKMN

Informe promovido por el Centro de Estudios de la Profesión de Arquitecto (CEPA).

El CEPA es una entidad constituida por el Consejo Superior de los Colegios de Arquitectos de España y la Caja de Arquitectos con el objetivo a promover el análisis de las distintas dimensiones de la profesión de arquitecto y los procesos relacionados con ella, integrando estos estudios en líneas estratégicas de investigación que permitan elaborar diagnósticos y perspectivas generales y sectoriales de interés para la profesión.

Contenido

Presentación	4
¿Cómo son los arquitectos encuestados?	6
¿Cómo ha sido su trayectoria profesional?	8
¿Cómo ven el estado de la profesión los arquitectos españoles?	11
¿Qué opinan de los Colegios, los concursos y la normativa?	13
¿Qué tendencias identifican en el futuro de la profesión?	16
¿Qué cambios son necesarios, y quién debe impulsarlos?	18
¿Cómo ven a los arquitectos aquellos que trabajan con ellos?	20
¿Qué otros discursos emergen?: los grupos de discusión	24
“Se irá apagando poco a poco, como una velita...”	25
Jóvenes arquitectos: tensiones y diferencias	26
Sostenibilidad y responsabilidad civil	27
Conclusiones: nuevos lenguajes, nuevas alianzas	28
¿Cómo hemos hecho este informe?	30

Índice de ilustraciones

Ilustración 1: Categorías profesionales de los encuestados	6
Ilustración 2: Campos de actividad profesional	7
Ilustración 3: Estabilidad de la carrera profesional	9
Ilustración 4: Cumplimiento de expectativas económicas	9
Ilustración 5: Formas de ejercicio ideal de la arquitectura	10
Ilustración 6: ¿Hasta qué punto considera responsables de la crisis a...?	12
Ilustración 7: Satisfacción con el Código Técnico de la Edificación	14
Ilustración 8: Importancia de los concursos en el desarrollo de su profesión	15
Ilustración 9: Satisfacción con los concursos	15
Ilustración 10: Perspectivas de evolución de la profesión	16
Ilustración 11: Tendencias de futuro de la profesión	17
Ilustración 12: Acuerdo con distintas propuestas de actuación colectiva	18
Ilustración 13: Responsabilidad gubernamental y Plan Bolonia	19
Ilustración 14: Distribución de los encuestados por Consejos de Colegios de Arquitectos	30

Presentación

El presente estudio ha sido realizado por iniciativa conjunta del Consejo Superior de Colegios de Arquitectos de España y la Caja de Arquitectos a través del recientemente creado Centro de Estudios de la Profesión de Arquitecto. Sus objetivos están ligados al proceso de reflexión sobre las claves institucionales y estructurales del ejercicio de la profesión de arquitecto en España, proceso en el que se encuadra el Congreso de Arquitectos celebrado en Valencia a comienzos de julio de este año, durante el cual se hizo la primera presentación pública de un avance de resultados de este análisis.

¿Cuáles son estos objetivos? El principal era conocer el estado de opinión, la "agenda pública" de la profesión de cara a este Congreso y en este momento de crisis y transformación del marco económico y legal de la arquitectura. ¿Cómo perciben los arquitectos españoles la evolución potencial de su profesión? ¿Ante qué encrucijadas se halla? ¿De qué manera responder a ellas? Este estudio se sitúa por lo tanto en cierto contraste con la Encuesta sobre el Estado de la Profesión realizada en 2007, cuyo planteamiento general era obtener una instantánea de los parámetros del ejercicio profesional de los colegiados: ¿cuántos eran profesionales liberales con estudio propio? ¿cuántas horas trabajaban? ¿qué diferencias había entre los profesionales liberales y los asalariados y colaboradores (una figura especialmente complicada, como veremos).

Para poder contestar a las preguntas planteadas, diseñamos una estrategia empírica integrada por diversas metodologías: una encuesta preliminar abierta a 200 arquitectos, que nos permitió elaborar un cuestionario cerrado al que contestaron 1200 colegiados; una serie de 35 entrevistas en profundidad a profesionales que desarrollan su trabajo en contacto cotidiano con arquitectos; y por último, una serie de grupos de discusión en diversas ciudades españolas, en los que mantuvimos conversaciones abiertas con hasta 30 arquitectos de Córdoba, Alicante, Madrid, Barcelona y Bilbao. En este último caso, nos interesaban especialmente dos colectivos. Por un lado, los arquitectos más jóvenes, por debajo de 35 años, que se enfrentaban con un escenario complicado por la crisis del sector de la construcción precisamente en el momento en que trataban de estabilizarse profesionalmente. Por otro, aquellos que encaraban una segunda crisis importante, tras la vivida a comienzos de los años 90 en el punto de arranque de su vida profesional, y que se sitúan ahora alrededor de los cincuenta años. ¿Qué expectativas tenían los primeros? ¿Seguían considerando el ejercicio liberal de la profesión el camino privilegiado? ¿Lo seguían percibiendo como viable? ¿Tendrían capacidad de adaptación los segundos, o temían no poder responder a las profundas transformaciones de la arquitectura y las demandas asociadas?

Es importante que destaquemos que al hablar de "arquitectos", estaremos refiriéndonos inevitablemente a "arquitectos y arquitectas colegiados/as". La imposibilidad de contactar con aquellos titulados que no estén inscritos en un colegio profesional hace inviable cualquier diseño de investigación en los plazos y presupuestos disponibles que intente localizar a esta "materia oscura" en el universo de los arquitectos. Sin embargo, todo apunta a que el porcentaje de titulados que no llegan a colegiarse es relativamente menor, aunque sí cabe esperar que este sesgo refuerce en el análisis final el peso y la presencia de los arquitectos más "tradicionales", frente a otras formas de ejercicio no directamente asociadas a la firma de proyectos de construcción.

La estructura del informe será la siguiente: comenzaremos describiendo brevemente los rasgos principales de nuestra muestra de arquitectos encuestados telefónicamente, para a continuación describir su trayectoria profesional en términos de satisfacción con su actividad, recompensa económica, estabilidad etc. En segundo lugar pasaremos a analizar el estado de la profesión, sus principales problemas y

perspectivas. El siguiente epígrafe presentará la opinión de los arquitectos sobre aspectos de su vida profesional como el papel de los Colegios, visados, concursos y la normativa que les regula.

Pasaremos entonces a describir las tendencias que distinguen para la arquitectura en el futuro a medio y largo plazo; tendencias que reclaman una serie de actuaciones necesarias, que analizaremos a continuación. Los dos apartados siguientes completan la presentación de esta encuesta telefónica, eje central de este estudio: una serie de entrevistas realizadas a profesionales que trabajan en contacto directo con arquitectos, y los grupos de discusión que hemos realizado con arquitectos en diversas ciudades españolas. Por último, plantearemos algunas conclusiones finales, en las que nos arriesgaremos en algún caso a realizar alguna propuesta sobre las vías de evolución de la profesión de arquitecto en España.

¿Cómo son los arquitectos encuestados?

La muestra de arquitectos que hemos encuestado tiene un tamaño suficiente como para considerar que sus rasgos demográficos y profesionales caracterizan adecuadamente al colectivo conjunto de arquitectos españoles colegiados, con un error típico inferior al 2,5 por ciento.

Nuestros encuestados muestran el perfil característico de una profesión relativamente joven, con una edad media por debajo de los 43 años (puede compararse con la de los médicos, que estaría por encima de los cincuenta años). Se trata de un colectivo con una proporción masculina todavía muy alta (tres de cada cuatro del total), proporción que desciende notablemente entre los colegiados más jóvenes; así, entre los menores de 40 años, cuatro de cada diez arquitectos encuestados son mujeres.

¿Cómo ha sido esta rápida incorporación de las arquitectas en los tramos de edad más jóvenes? De acuerdo con sus compañeros masculinos, no ha habido problemas graves: la consideran “fácil” con una media de 7,8. Claramente menos optimistas son las propias arquitectas, que valoran con un 6,03 este proceso de incorporación. Las opiniones de estas últimas variaban entre calificar esta entrada como “lenta”, “con limitaciones” (detectaban a menudo un machismo más o menos agudo en el mundo de la construcción, con el que les tocaba evidentemente relacionarse), y “con mucho mayor esfuerzo del que se le exigiría a un hombre, que no tiene que demostrar nada”.

Como muestra la Ilustración 1, la gran mayoría de los que respondieron a esta encuesta señalaron que su forma de ocupación principal es la profesional liberal con estudio propio, ya sea individual o compartido. Las categorías restantes quedan a mucha distancia¹: por ejemplo, sólo un 6 por ciento se identificaba como colaborador sin contrato laboral, y la combinación de los asalariados con contratos fijos y temporales se sitúa en el 8,2 por ciento.

6

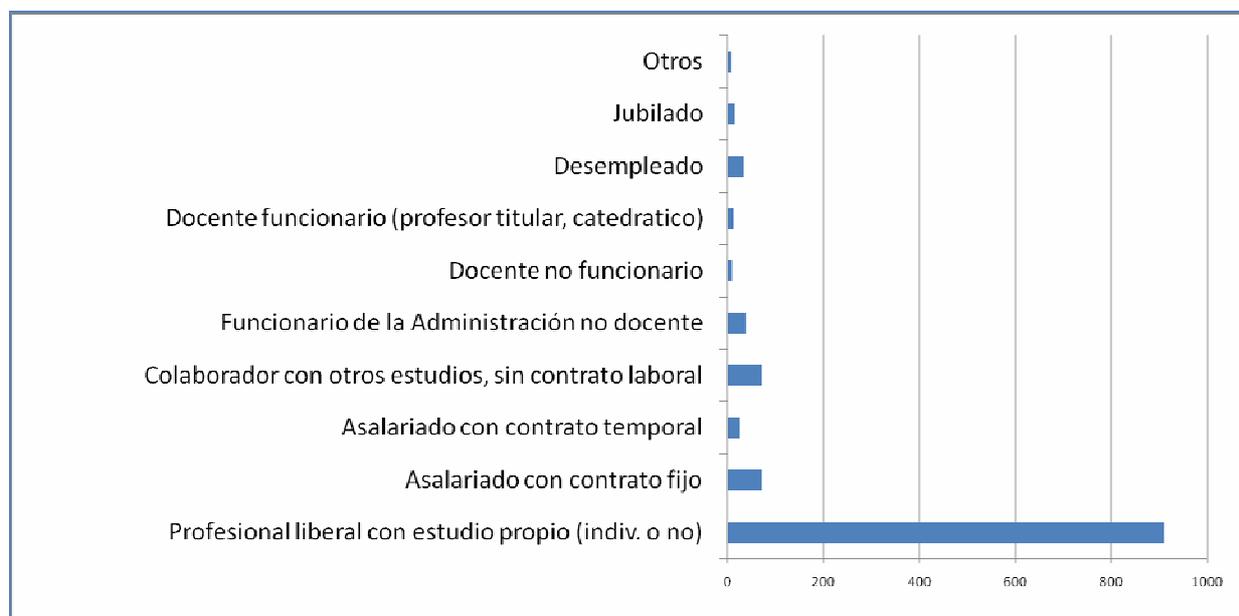


Ilustración 1: Categorías profesionales de los encuestados

¹ Tenemos que recordar de nuevo que sólo los arquitectos colegiados entraron en nuestra muestra, por lo que podrían quedar fuera de la misma un número indeterminado de arquitectos asalariados y colaboradores sin contrato. Hay razones para pensar que la discrepancia entre arquitectos titulados y colegiados no es muy grande, dado que el volumen de nuevas colegiaciones ha estado muy cercano históricamente del de nuevos titulados.

¿Es distinta esta situación entre los arquitectos colegiados más jóvenes? Sí, pero sin variaciones espectaculares. Cuando consideramos el colectivo de arquitectos por debajo de 40 años, el porcentaje de encuestados que escoge como categoría la de colaborador sin contrato (con los problemas de inestabilidad y trayectoria profesional asociados) sube hasta rozar el 11 por ciento, similar a la suma de los asalariados con contratos temporales y fijos, llegando así a sumar tres de cada diez arquitectos colegiados en categorías distintas de la de profesionales liberales.

¿Y en qué tipo de actividad profesional están implicados nuestros entrevistados? Como puede verse en la

Ilustración 2, la edificación constituye la actividad predominante, es decir, aquella en la que el encuestado manifiesta haber trabajado principalmente en los últimos años. Mientras que ocho de cada diez entrevistados señalaban la edificación, las siguientes opciones, rehabilitación y urbanismo, estaban por debajo del ocho y del seis por ciento, respectivamente.

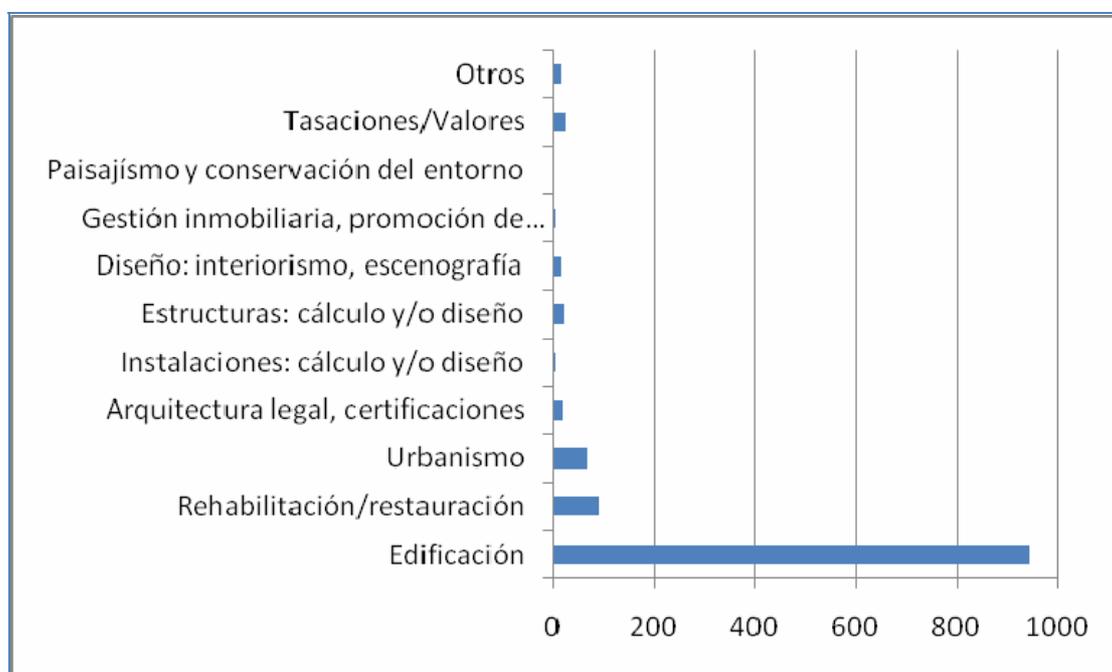


Ilustración 2: Campos de actividad profesional

¿Cómo ha sido su trayectoria profesional?

Cuando pedimos a nuestros encuestados que valorasen su trayectoria profesional de acuerdo con su estabilidad, nos encontramos con una cierta sorpresa, en la medida en que podría esperarse de una profesión mayoritariamente liberal un grado de incertidumbre mayor que en otras opciones laborales. Sin embargo, vemos que la mayoría escoge valoraciones de moderada estabilidad, con un 58 por ciento del total en el intervalo de 6 a 8, como puede comprobarse en la Ilustración 3.

Pero ¿están satisfechos con este trabajo? ¿Corresponde con las expectativas que tenían al finalizar sus estudios, en términos de sus actividades y funciones? La mayoría de los arquitectos españoles se declara moderadamente satisfecho en este sentido, con una media cercana al 6. Un 44 por ciento de los encuestados opta por puntuación de siete o más en esta escala.

Otro componente importante de toda experiencia profesional es indudablemente el de sus resultados económicos (aunque en muchas entrevistas y grupos se afirma claramente la dimensión vocacional de la de arquitecto). El perfil de las respuestas a la cuestión sobre el cumplimiento de expectativas sobre los ingresos es similar al de las actividades, aunque ligeramente más negativo, con casi la mitad de los encuestados situados en una valoración de 5 o menor (véase la Ilustración 4).

En todo caso, queda claro a partir de las respuestas recogidas que las formas preferidas de ejercicio profesional están claras, y apuntan a la profesión liberal, únicamente o en combinación con otras actividades como la docente. Es importante destacar que estas preferencias son muy similares entre el colectivo de arquitectos por debajo de 40 años, con matices como el de una mayor preferencia por formas híbridas o mixtas de ejercicio profesional. Como puede comprobarse en la Ilustración 5, aumenta también ligeramente la opción de la integración en grandes estudios multidisciplinares. Como veremos más adelante, hay una cierta contradicción entre la visión compartida por muchos participantes en esta investigación de que ésta sería una vía de estabilización profesional de gran importancia en el medio y largo plazo, con el hecho indudable de que la gran mayoría de los arquitectos, también los jóvenes, ha construido su imaginario profesional a partir de la constitución de un estudio pequeño-mediano, típicamente en compañía de un número reducido de compañeros (que en muchas ocasiones incluye también a sus parejas).

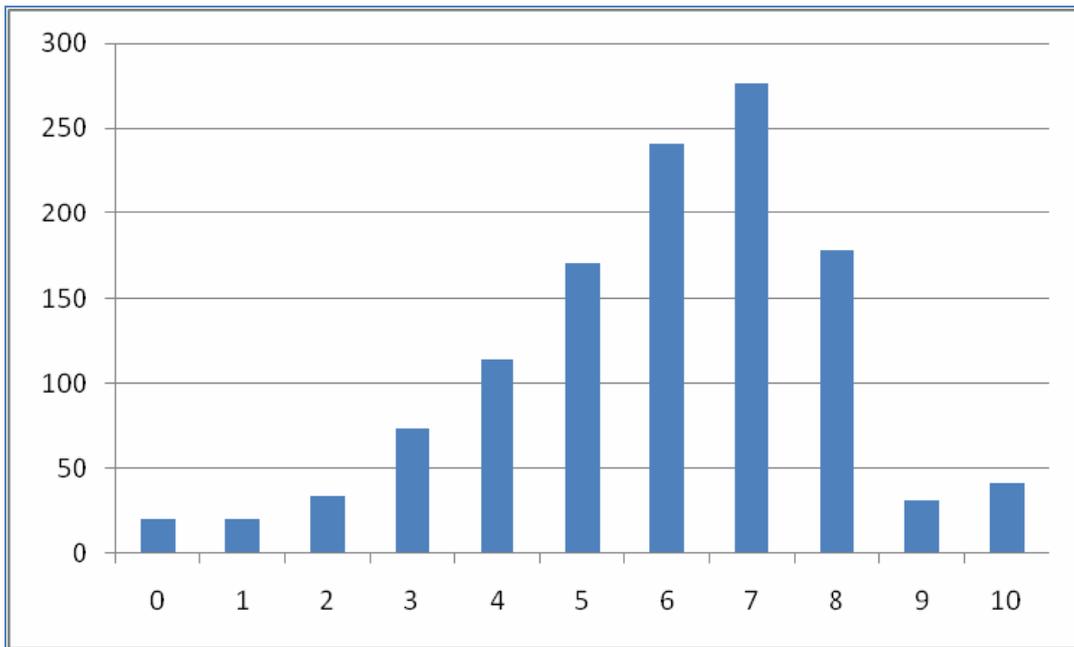


Ilustración 3: Estabilidad de la carrera profesional

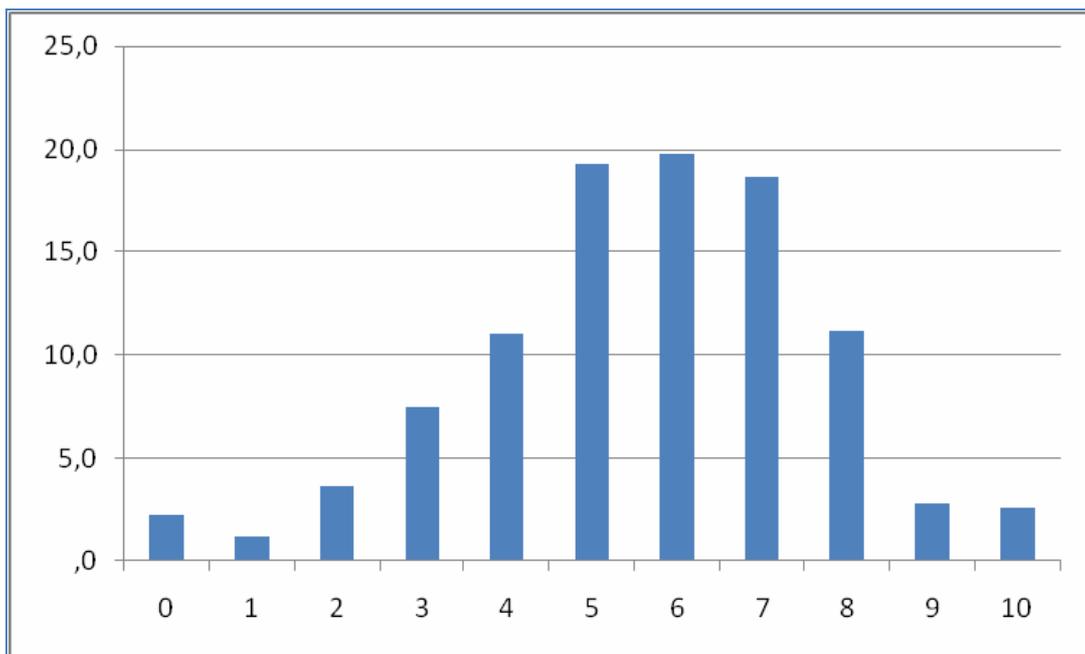


Ilustración 4: Cumplimiento de expectativas económicas

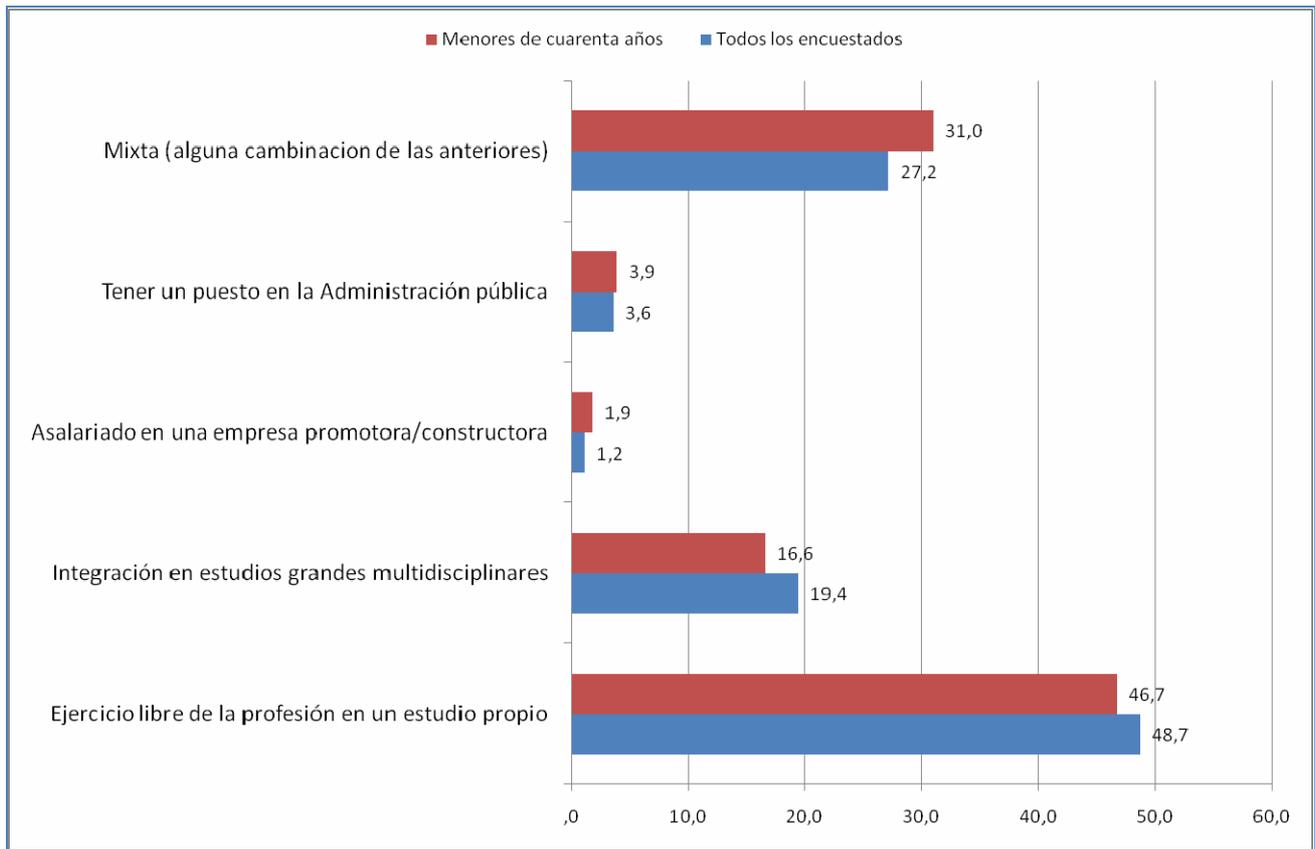


Ilustración 5: Formas de ejercicio ideal de la arquitectura

¿Cómo ven el estado de la profesión los arquitectos españoles?

Las opiniones recogidas sobre el estado de la profesión que encontramos entre nuestros encuestados, representativas del colectivo de arquitectos colegiados, están en gran medida teñidas por la profunda crisis del sector de la construcción, pero en muchos rasgos -como destacaremos en las conclusiones de este Informe- van más allá de esta situación en el ciclo económico.

Para empezar, una abrumadora mayoría -nada menos que el 82,5 por ciento- considera que la profesión está "peor" o "mucho peor" que hace unos años. Especialmente significativo es el hecho de que el 44 por ciento elige "mucho peor" como opción. Existen varios factores que explican este malestar profesional, el principal de los cuales es probablemente la profundidad de la crisis actual, que ocho de cada diez arquitectos valoran con 9 o 10 en una escala de cero a diez, para una media de 8,9. Entre el resto de los factores que contribuyen a este negativo estado de opinión encontramos la situación de las responsabilidades profesionales, que una mayoría (menos abrumadora esta vez, un 56 por ciento) considera peor que la de hace años. La responsabilidad civil de los arquitectos es un elemento clave en la experiencia profesional del colectivo, y así lo señala una abrumadora mayoría de los entrevistados; uno de cada tres asigna a este tema sin dudarle la máxima puntuación en la escala de 0 a 10.

Aparecen asimismo evidentes signos de procesos de largo alcance, como el de la pérdida de reconocimiento social del arquitecto, que tres de cada cuatro entrevistados considera acusada o muy acusada, valorándola por encima de 7 en una escala de 0 a 10, con una media de 7,7. ¿Está ligada esta percepción a factores como la liberalización de honorarios, a la entrada de decenas de miles de titulados en pocos años? Lo que sí parece seguro es que el rechazo a la "burocratización" sería uno de los procesos que más consenso despierta, puesto que dos de cada tres respuestas lo sitúan por encima del 8 en la misma escala utilizada hasta ahora, alcanzando una media de 7,92. También está muy extendida en el colectivo profesional la percepción de que existe un desajuste entre la autonomía del arquitecto y su responsabilidad, con una media cercana al 7,5. Un poco más bajo es el nivel de acuerdo sobre la influencia de la creciente complejidad técnica de los sistemas de trabajo en las actividades de los arquitectos, que roza el 7 de media.

Cuando preguntábamos de manera abierta a nuestros encuestados qué otros problemas podían estar afectando a esta percepción de crisis profunda de la profesión, tres asuntos destacaban claramente por encima de los demás: las condiciones laborales, especialmente complicadas en el caso de los "colaboradores"; el Plan Bolonia, que aparecía a menudo ligado a las fronteras competenciales con otros profesionales; y por último, la dificultad creciente en el desempeño de la profesión derivada de la compleja (y a veces internamente contradictoria) normativa aplicable, en especial el Código Técnico de la Edificación.

Las desconfianzas que despertaba entre nuestros entrevistados la adaptación al Espacio Europeo de Educación Superior (el conocido como "proceso de Bolonia"), y el lugar en este marco que ocuparán las titulaciones superiores de arquitecturas (y afines), merece una mención aparte. Detectamos en este caso una cierta contradicción entre una visión predominantemente negativa y el grado de conocimiento, o desconocimiento, que se expresaba disponer sobre el asunto. Así, seis de cada diez encuestados consideraban que las consecuencias para la profesión de la implantación del "Plan Bolonia" serían negativas o muy negativas; sin embargo, la mayoría se consideraban mal informados sobre este tema, con una media general por debajo de cinco en este apartado.

¿Y quiénes son los responsables, los actores principales de este deterioro? Como puede comprobarse en la Ilustración 6, los arquitectos se eximen en gran medida de responsabilidad en la gestación de la crisis, al igual que a las instituciones colegiales. Son sobre todo los poderes políticos, de acuerdo con nuestros encuestados, los principales causantes de estos problemas, aunque la evolución del sector de la construcción también supera un 7 de media entre las valoraciones. En este apartado no hemos encontrado diferencias significativas por edades.

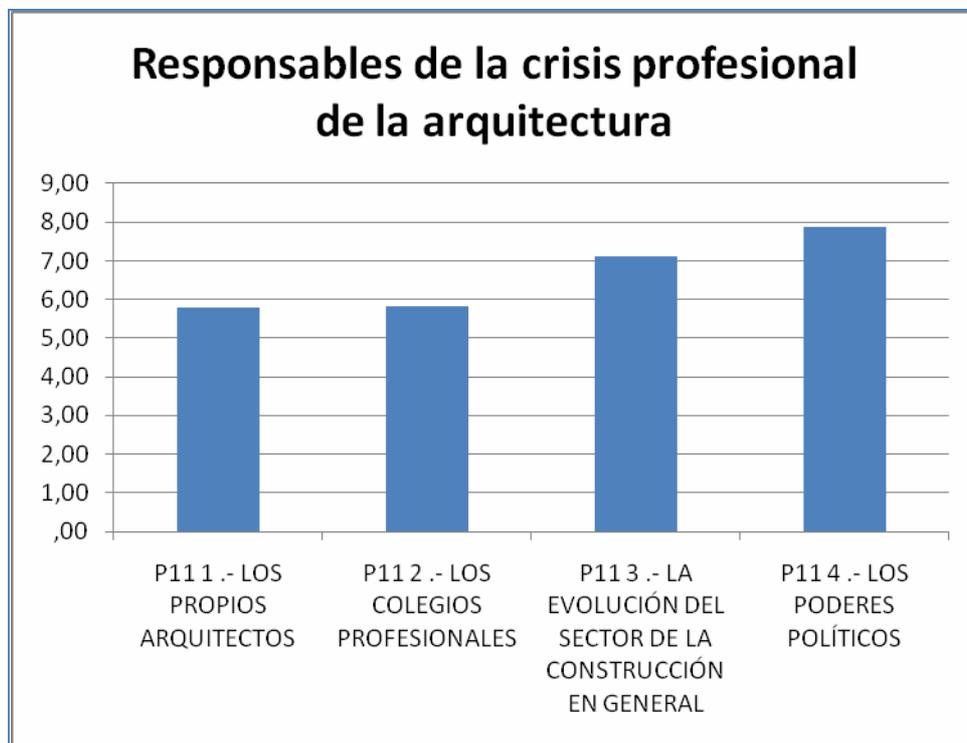


Ilustración 6: ¿Hasta qué punto considera responsables de la crisis a...?

Todas estas valoraciones pueden contrastarse con el juicio que les merece los propios arquitectos, en particular su calidad técnica, que la gran mayoría califica como buena o muy buena, con una media por encima de 7. Menos positiva es su opinión sobre la calidad de la edificación en España, que aprueban pero con una media en torno al 5,7. Donde las valoraciones se hacen claramente negativas es en el apartado del urbanismo, que suspenden con un 4,7 de media, con más de uno de cada cuatro situándolo en la zona más negativa por debajo de 3 en la escala de 0 a 10.

¿Qué opinan de los Colegios, los concursos y la normativa?

En nuestra encuesta hemos dedicado un importante apartado a la valoración que hacen los arquitectos de varios elementos importantes de su vida profesional : los Colegios de los que forman parte, los concursos en los que participan, y la normativa que regula sus actuaciones.

Uno de los factores diferenciadores de un número reducido de profesiones liberales en España ha sido el papel históricamente central de los Colegios profesionales que les agrupaban, proporcionándoles servicios, estableciendo tarifas y honorarios, etc. Este lugar central se ha ido perdiendo, en la medida en que los cambios jurídicos han ido acotando las extensas atribuciones y servicios de los Colegios. La herencia de este período de regulación colegial es, probablemente todavía, otro de los factores que configuran la peculiar identidad profesional de los arquitectos españoles; por ejemplo, la función de “gestores de cobro de honorarios” que desempeñaban este entramado institucional explica en alguna medida una cierta inadaptación empresarial de los estudios a las necesidades de negociación, gestión económica y contabilidad que destacan muchos de los arquitectos (y como veremos, quienes trabajan con ellos).

De acuerdo con nuestros entrevistados, los Colegios siguen siendo moderadamente importantes en el día a día de su desempeño, con una media cercana a 6, y uno de cada tres arquitectos valorando su importancia en su desarrollo profesional con un 8 o más. Sin embargo, no están demasiado satisfechos con su funcionamiento, que no llega al aprobado (4,93). Un porcentaje minoritario pero significativo de los arquitectos encuestados considera muy negativamente su papel como institución. Mejora notablemente su valoración de los servicios que prestan los Colegios, que sí supera el aprobado con un 5,4 de media.

13

En estrecha relación con los Colegios, uno de los puntos de contacto obligados entre arquitectos en ejercicio y estas instituciones es la obtención de visados. ¿En qué medida consideran esta faceta relevante para su experiencia profesional? Como era esperable, aunque con diferencias notables, se trata de un aspecto de gran importancia para muchos de los encuestados: uno de cada tres lo consideran muy importante, valorándolo como 8 o más en nuestra acostumbrada escala de 0 a 10. ¿Están satisfechos los arquitectos con la manera en que se resuelven estos visados, los tiempos y facilidades de tramitación, etc.? Aquí vemos que la media se sitúa justo en el aprobado “raspado”, un 5,02. Sin embargo, si nos fijamos en la opinión de aquellos para quienes es más importante este asunto de la tramitación y obtención de visados, seleccionando aquellos que valoraban con un 8 o más la importancia para su trabajo que esto representaba, comprobamos que la opinión es mucho más positiva, muy cercana al 7. Dado que presumiblemente son estos arquitectos los que más contacto tienen con los Colegios en relación con los visados necesarios para sus proyectos, parece que la situación es moderadamente satisfactoria.

En cuanto al crecientemente complejo marco normativo de la labor profesional de los arquitectos, nos hemos interesado por la importancia que para el desarrollo de su actividad tiene el Código Técnico de la Edificación. El consenso entre los entrevistados es casi completo, puesto que ocho de cada diez consideran que tiene un papel notable o decisivo en su trabajo cotidiano. La valoración sobre el grado en que están satisfechos con el CTE es menos unánime, aunque la media de 4,23 apunta a un suspenso. Como podemos visualizar en la Ilustración 7, encontramos un cierto número de arquitectos muy insatisfechos, aunque la mayoría estaría entre la insatisfacción moderada y la aceptación poco entusiasta del CTE. Dado lo reciente de su implantación –con algunos documentos básicos de aparición muy tardía-, la sobrecarga de trabajo que supone, y las todavía irresueltas cuestiones de apartados posiblemente contradictorios entre sí, de poco familiares y discutibles procedimientos de certificación energética, etc., el resultado final es quizá

más positivo del esperable. Quizá aquí prevalezca la notable capacidad de los arquitectos para incorporar demandas y restricciones a su trabajo proyectivo, que como veremos más adelante destacan muchos de los que trabajan con ellos y ellas.

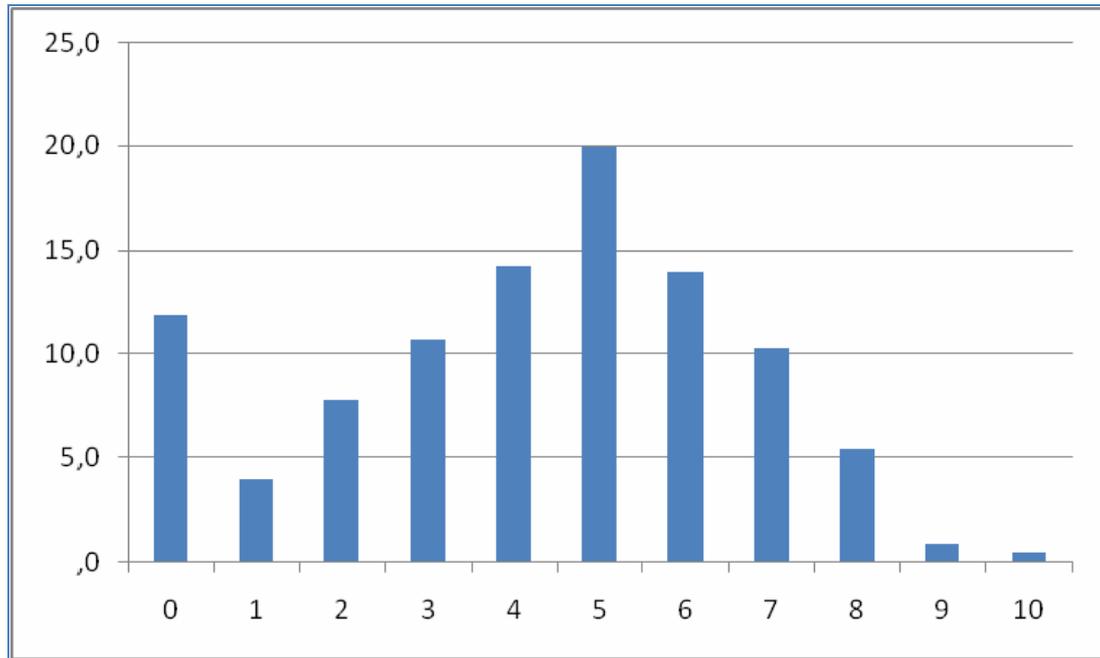


Ilustración 7: Satisfacción con el Código Técnico de la Edificación

Como último apartado dentro de este epígrafe revisaremos brevemente una de las dimensiones más complicadas y decisivas de la vida profesional de los arquitectos: los concursos. Aquí es importante ejercer una sana desconfianza respecto de lo que los sociólogos denominan “medidas de tendencia central”, como es la media aritmética, que nos conduce al famoso ejemplo de una media de medio pollo per cápita entre dos personas, una de las cuales se come un pollo y la otra... ninguno. Así, parecería que los concursos tienen una importancia moderada para el desarrollo profesional de los arquitectos, puesto que la media de las valoraciones es de 5,35. Sin embargo, como podemos visualizar en la Ilustración 8, existen arquitectos para los que los concursos tienen poca o ninguna importancia, otros que le conceden una importancia moderada, y un número muy importante para los que tiene una gran importancia; en uno de cada cuatro casos, de acuerdo con las respuestas recogidas, los concursos son decisivos en el desarrollo profesional de los arquitectos, con valoraciones por encima de 8.

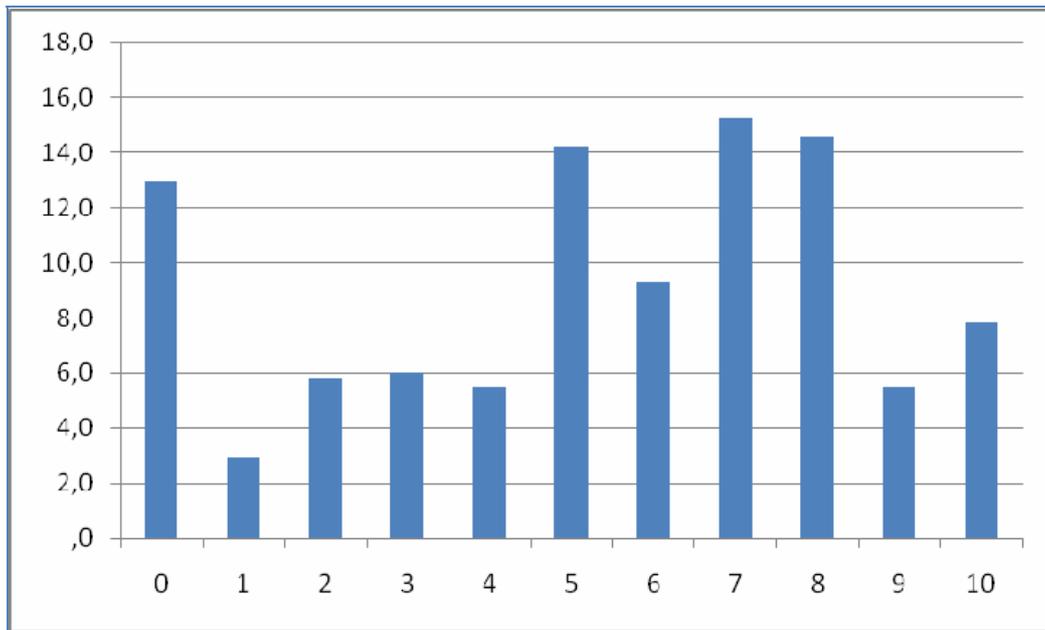


Ilustración 8: Importancia de los concursos en el desarrollo de su profesión

¿En qué medida están satisfechos con la manera en que se organizan y fallan estos concursos, en los que se juega en gran medida el prestigio de la profesión, pero también las posibilidades de ingresos –y de supervivencia- de muchos estudios? En este caso las respuestas son mayoritariamente negativas, con un claro suspenso: una media que no llega al 3,5. La conclusión inevitable es que la gran mayoría de los arquitectos entrevistados valora negativamente este aspecto de la profesión.

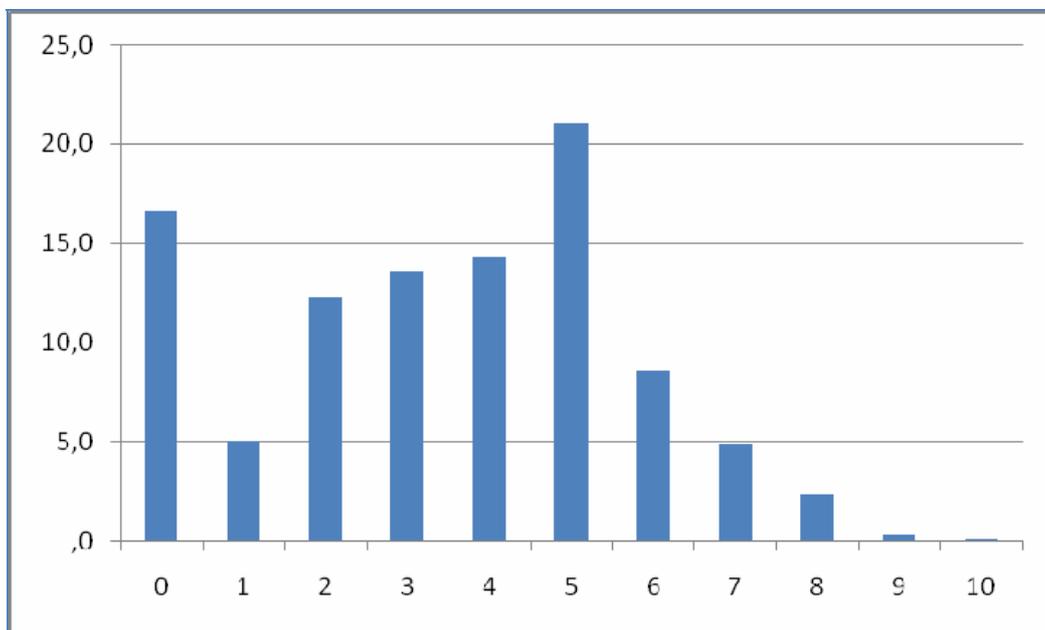


Ilustración 9: Satisfacción con los concursos

¿Qué tendencias identifican en el futuro de la profesión?

Ante los profundos problemas e incertidumbres que hemos descrito, es destacable el que una ligera mayoría de nuestros entrevistados consideren que el futuro de la profesión será igual, mejor o mucho mejor (aunque desde luego esta última opción es muy minoritaria) respecto del momento actual. En la Ilustración 10 comprobamos que en todo caso la apreciación mayoritaria es la de que la evolución de la arquitectura como ejercicio profesional será negativa.

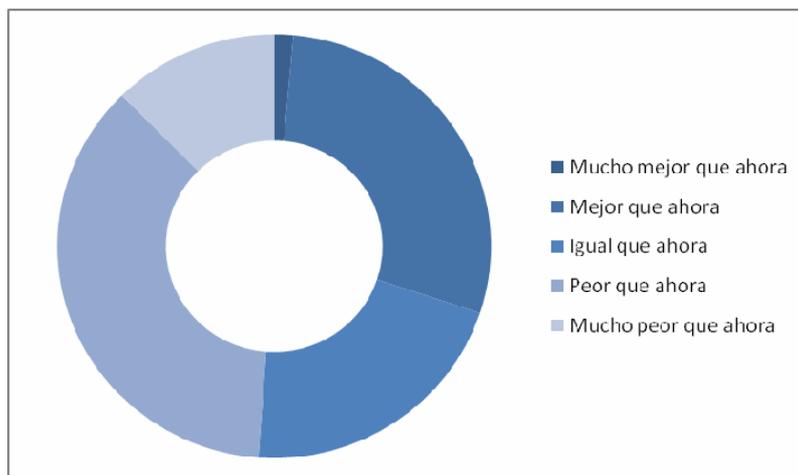


Ilustración 10: Perspectivas de evolución de la profesión

¿Y los arquitectos más jóvenes, son más o menos optimistas que las generaciones precedentes? Si separamos nuestra muestra por edades, los menores de cuarenta años consideran que la profesión evolucionará a mejor o mucho mejor en un 36,2 por ciento de los casos, frente a un notablemente inferior 24,2 por ciento de aquellos por encima de esa edad. En todo caso, lo cierto es que el pesimismo predomina también entre los colegiados más jóvenes, puesto que más de 4 de cada 10 (el 42,2 por ciento) consideran que su profesión tendrá una evolución negativa, aunque los mayores de cuarenta superan claramente esta proporción, llegando a superar el 55 por ciento.

¿Qué rasgos caracterizarán el futuro de la profesión de arquitecto? Para identificarlas con mayor precisión, hemos partido de una serie de tendencias presentes en las respuestas de los doscientos participantes en la primera fase abierta de nuestra encuesta telefónica; nos aproximábamos así de manera directa a los discursos activos en el debate profesional real. A continuación pedimos a nuestros entrevistados que manifestaran en qué medida estaban de acuerdo con esta serie de afirmaciones, en la conocida escala de cero a diez. Puede verse un resumen de los resultados en la Ilustración 11.

Vemos que la tendencia que menos consenso despierta es la de que la figura del arquitecto integral podría verse reemplazada por la de arquitectos especialistas en aspectos concretos, mientras que roza el ocho de media el acuerdo generalizado con la idea de que los arquitectos tendrán que unirse y colaborar con otros profesionales en el marco de equipos de trabajo multidisciplinares.

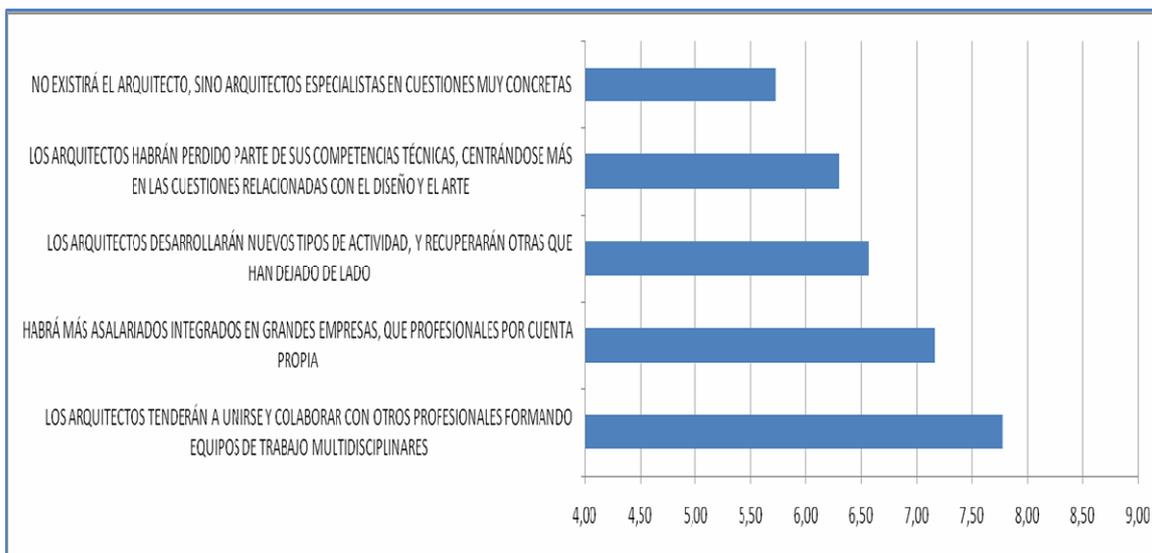


Ilustración 11: Tendencias de futuro de la profesión

De nuevo nos parece interesante explorar cómo afecta la edad, y por tanto la posición en la trayectoria profesional, al acuerdo o desacuerdo con estas tendencias. ¿Ven de manera distinta un futuro profesional a largo plazo -que va a ser más claramente el “suyo”- los arquitectos más jóvenes frente a los de más edad? Las diferencias en las opiniones así agrupadas son interesantes. Por ejemplo, mientras que los arquitectos mayores de cuarenta años tienen una media de acuerdo de 7,4 con la idea de que se da un proceso de “salarización” de los arquitectos, los más jóvenes están medio punto por debajo en su valoración de esta tendencia, aunque podría pensarse que han debido vivir de manera más directa estos cambios en la estructura de los estudios y las relaciones laborales y profesionales en su interior. La idea básica es que el modelo de profesional liberal, renovado quizá, pero en el fondo básicamente el mismo, centrado en una posición de libertad creativa, de ejercicio vocacional, sigue siendo el referente indiscutible de las nuevas y numerosas generaciones de arquitectos.

¿Qué cambios son necesarios, y quién debe impulsarlos?

Una vez trazado el panorama de las dificultades y las tendencias de futuro detectadas por nuestros encuestados, nos queda recoger con la mayor fidelidad posible su valoración de distintas líneas posibles de acción. De nuevo a partir de la encuesta abierta preliminar realizada a doscientos colegiados, extrajimos una serie de propuestas, que contrastamos con nuestros entrevistados en la segunda fase de la encuesta, tratando de evaluar el grado de acuerdo que dichas propuestas alcanzaban entre nuestra muestra de colegiados, un consenso que sería estadísticamente representativo del colectivo en su conjunto. Hemos escogido como forma de comparar el nivel de consenso en torno a cada línea de actuación mostrando el porcentaje de encuestados cuya valoración era igual o superior a 8, es decir, los que manifestaban un grado de acuerdo indiscutible. Como se muestra en la

Ilustración 12, las dos propuestas que logran un extensísimo consenso son las dirigidas a evitar el intrusismo profesional, y en especial la de la afirmación de la calidad como referente profesional, que alcanza la práctica unanimidad entre los distintos grupos dentro de la profesión.

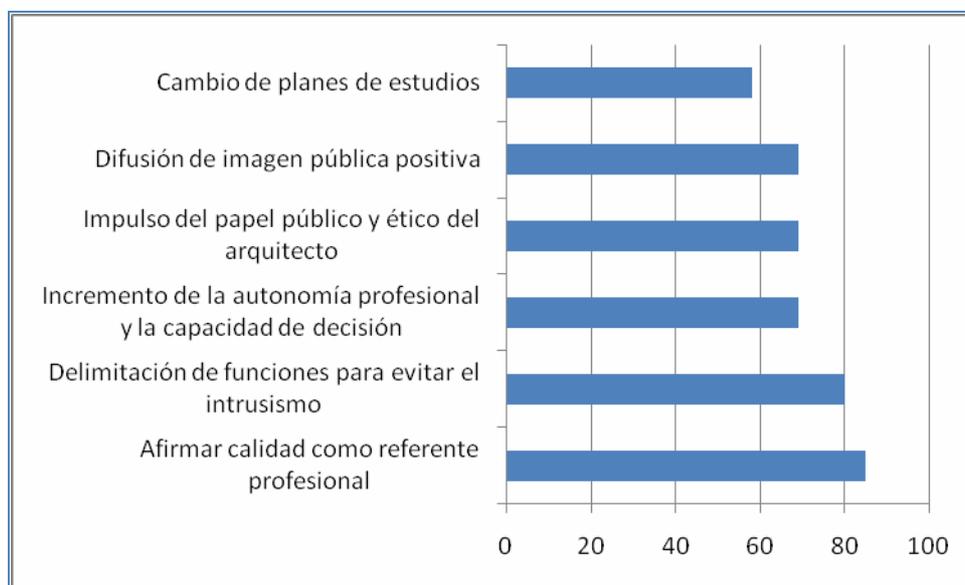


Ilustración 12: Acuerdo con distintas propuestas de actuación colectiva

Otro aspecto de este apartado de la encuesta nos permite probablemente comprobar cómo el proceso de Bolonia y sus consecuencias para el ejercicio profesional de la arquitectura es vivido como una amenaza por parte de los arquitectos en general, pero de manera especialmente aguda por los más jóvenes, que superan de nuevo en casi medio punto a los mayores de 40 años en el sentido de apoyar las medidas que vayan contra el intrusismo profesional.

Y todas estas líneas de actuación, ¿quién debería impulsarlas? De acuerdo con nuestros encuestados, éste es un problema que deben resolver los propios arquitectos (8,35 sobre 10 de media) y sus propias instituciones, los Colegios y el Consejo Superior (8,41). En tercer lugar -con una media de 7,82-, se asigna la responsabilidad al Gobierno, y por último, con mucha menor claridad, a la sociedad en su conjunto, con una media de 6,17.

Es interesante anotar que mientras que los arquitectos entrevistados señalaban como responsables en la gestación de la crisis profesional a los poderes públicos y al sector de la construcción claramente por encima de Colegios, Consejo y arquitectos, esta jerarquía se invierte a la hora de las soluciones. ¿Son conscientes al decir esto los arquitectos de la naturaleza estructural de la crisis profunda que les afecta, en las dimensiones que van más allá de la actual tendencia bajista del ciclo de la construcción? ¿Es razonable diagnosticar causas sectoriales y políticas, y proponer soluciones corporativas o individuales?

En relación con la responsabilidad gubernamental, detectamos de nuevo la alargada sombra del Plan Bolonia. Comprobamos así que en la Ilustración 13 que la asignación de responsabilidad al Gobierno es un punto mayor entre aquellos que consideraban que el Plan Bolonia afectaría de modo muy negativo a la profesión, una prueba más de la importancia que en las fechas de realización de la encuesta tenía el temor a los efectos negativos de la implantación del Espacio Europeo de Educación, especialmente en el terreno de la definición de competencias profesionales.

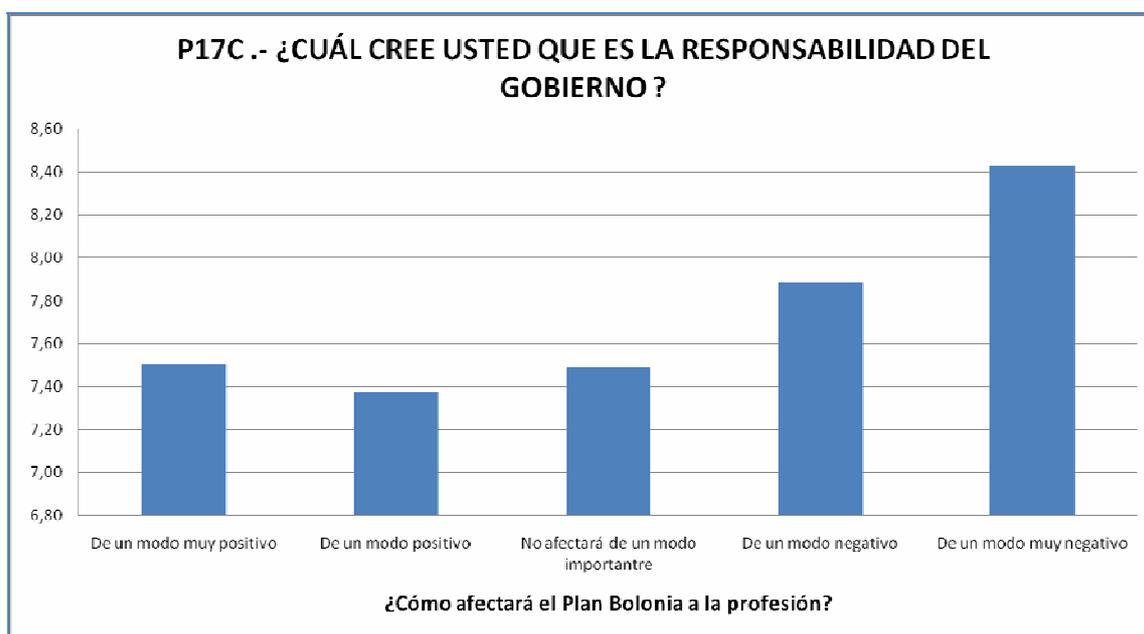


Ilustración 13: Responsabilidad gubernamental y Plan Bolonia

¿Cómo ven a los arquitectos aquellos que trabajan con ellos?

Como señalábamos en la introducción a este informe, una de las líneas de estudio realizadas trataba de describir el papel del arquitecto en su relación cotidiana con otros profesionales. Esta aportación complementa el informe del Instituto Cerdà sobre los rasgos y atribuciones de los arquitectos, y su análisis comparativo respecto de profesionales como los ingenieros o aparejadores. Nuestra estrategia empírica consistió en la realización de 36 profesionales del entorno del arquitecto: publicidad, diversos tipos de proveedores, agentes de la edificación, técnicos municipales...

Vamos a intentar una síntesis de lo que hemos recogido en estas entrevistas, avisando al lector que en este resumen es evidente que perderemos gran parte de los matices de las conversaciones mantenidas con estas treinta y seis personas. Nos encontraríamos así con una imagen de los arquitectos como profesionales que a menudo pretenden controlar demasiados aspectos del proceso constructivo, cuando no cuenta –ni podría contar, dada la complejidad creciente de estos procesos- con los conocimientos necesarios, que debería incorporar en colaboración con estos otros profesionales.

"Es que yo creo que es el error de base o de concepto que, de la concepción del arquitecto como superhombre casi, tienes que saber de todo, superespecialista y estar al día en todo, saberte todas las normativas, en cuanto metes con algo que tenga, medianamente cierta complejidad, lo normal es recurrir a alguien que sepa más de ese tema..."

"... para mí, el defecto es aquel arquitecto que lo quiere hacer todo, quiere saber de telecomunicaciones, quiere saber de instalaciones, quiere saber de todo cuando hay una serie de profesionales que podíamos contar con ellos y que seguramente, ayudarían a mejorar el proyecto."

20

El arquitecto aparece también como menores capacidades de las deseables en el terreno de la gestión económica y en su cultura jurídica:

"el tema económico, lo dejan un poquito más al margen, cuando ven que es necesario pagar más dinero, claro, en la dirección de obra, evidentemente, que tiene que ver con la propiedad si necesita más dinero, el arquitecto director de obra al ser su hijo, el proyecto de su hijo, va a defender con más gana el tema económico ante la propiedad, y va a buscar más vueltas para sacar el dinero. Si es una cosa para dejarle más guapo al niño, ¡lo hará!" [E11]

"...no acaban históricamente de consolidar una cultura jurídica preventiva, suficientemente activa y experta..." [E21]

"La virtud está un poco en saber reconocer por parte del arquitecto que de prevención de riesgos laborales, a pesar que muchos se creen que saben muchísimo, pues no saben tanto. Entonces, claro, a veces se ven inmersos en procesos en los cuales ellos creen tener toda la razón y no es verdad porque existen, diríamos lagunas en su formación que impiden ver que la realidad jurídica es diferente a la realidad constructiva" [E14]

En las entrevistas realizadas se denuncia también el "ciclo de explotación del talento":

"... te cogen a los más listos de la escuela y que los ponen así, codo con codo, el medio metro y a trabajar, y a pagarles muy poquito, claro." [E13]

En muchas de las entrevistas aparece la imagen de una profesión encerrada en sí misma, que sería a la vez emisora y destinataria de sus mensajes. La relevancia de esta endogamia comunicativa afecta de manera directa a sus formas de acometer su trabajo proyectual, y su capacidad de relación con otros profesionales (por no hablar de los clientes-ciudadanos-usuarios).

“Lo que he sentido es que el arquitecto tiene necesidad de expresar su trabajo con grandes palabras, con grandes mensajes. Yo creo que el arquitecto trabaja para otro arquitecto. [...] entonces, lo que ha pasado es que la mayor barrera a la hora de acometer un trabajo conjunto es que el arquitecto a la vez que está diseñando está pensando cómo lo va a explicar, ¿eh? y cada movimiento que hace tiene que tener un simbolismo. Siente necesidad de darle carácter grandioso, en algunos casos, pero un carácter casi espiritual, no sé, de algo que trasciende” [E19].

Nuestros entrevistados hablaban también del enorme cambio en la relación con los arquitectos respecto a generaciones anteriores:

“(...) recuerdo que me hizo mucha gracia porque representaba el prototipo del arquitecto antiguo, con pinta de señor bien, muy, muy, muy estirado con actitud de endiosamiento de esas típicas y tópicas, porque se ha atribuido muchas veces al arquitecto esa actitud y no corresponde realmente a la realidad, por lo menos a la generación que yo suelo tratar [...] De una generación distinta, que iba, pues pensando que todas las puertas se le abrían por ser arquitecto.” [E29]

Entre aquellos profesionales que se relacionan con arquitectos en el terreno de gestiones burocráticas como la tramitación de expedientes, muchos de ellos con formación de abogados, se echa de menos una labor de filtrado y actualización de la documentación:

“Vamos a ver, yo, donde tengo más experiencia desde luego es en la tramitación de los expedientes de licencia. (...) Lo primero que nos encontramos es una documentación, en general, incompleta o defectuosa, es decir ese es el primer punto de partida. Curiosamente, los colegiados, a pesar de tener ya la costumbre y la dinámica y los esquemas, siguen repitiendo, una y otra vez, los mismos errores, los mismos fallos, es decir que no se anticipan a la subsanación o la compleción de la documentación, cosa que a nosotros nos llama mucho la atención. (...) También se ve que hay una mecánica en la presentación de documentación, digamos que arrastra muchos vicios anteriores. [E20]

En muchas entrevistas se destacaban como virtudes de los arquitectos la capacidad de comunicación en torno a la obra, su capacidad de transmitir “el proyecto que tienen en mente”, que contrasta a veces con una defensa a ultranza de “la idea del proyecto”, lo que les lleva a no registrar otros parámetros y necesidades, incluso de los clientes:

“Yo creo que una de las mejores labores que hacen los arquitectos es transmitir su idea [...] una de las mejores facetas que tiene la arquitectura, el arquitecto es la comunicación. Transmitir, lo que te decíamos, qué obra tiene en mente” [E8].

“a veces los veo muy encerrados, en eso, en sus ideas, en su, “a mí me gusta así o yo creo que es total”, muchas veces se cierran [...] para ellos su idea es lo predominante y aunque, a lo mejor al cliente no es lo que le gusta o a lo mejor, no sé, que creo que le dan demasiada vuelta a veces a las cosas y lo suyo es lo que importa y lo que está bien y no atienden, a lo mejor, opiniones de fuera o opiniones que no son como las suyas. [Te dicen] “es que tú no lo entiendes, tú no lo entiendes”, “ya tío, yo no lo entiendo pero esa persona va a vivir ahí o yo voy a pasar por ese sitio y a mí me gustaría que ahí” “ya, pero es que si yo

hago eso, uf, no, no porque la idea del proyecto se pierde”, “tío, que me estás contando, está bien, está claro que tú tienes que tener esa idea y es lo que vosotros tenéis ese valor, pero también está bien que escuchéis un poco” [E33].

Como hemos visto en el análisis previo de las encuestas telefónicas, la responsabilidad civil derivada de la autoría de los proyectos básicos y de ejecución, aunque mejor distribuida por la LOE, sigue siendo un elemento central (y a veces, trágico) de la identidad y funciones profesionales del arquitecto, que para muchos entrevistados es cada vez más difícil de sostener en los entornos técnicamente complejos de la edificación actual:

“Yo sí que veo bien al arquitecto sea como la cabeza visible, como el aglutinador, el coordinador por así decirlo, del proyecto, [...] No tiene sentido una reunión con el alcalde, vayan 5 tíos de la mano ahí a discutir con él, no, no tiene sentido. Yo me refiero más, más a nivel legal, económicos, que no sé. Que una torre de 250 metros la firme un señor [...] no me parece lo más normal, no [...] la responsabilidad recae en el que firma, otra cosa es que la responsabilidad sea subsidiaria y luego el arquitecto pueda denunciar al ingeniero, pero vamos, al primero que llama el juez es al arquitecto [...]” [E3]

Tres de los rasgos más importantes que nuestros entrevistados subrayaban una y otra vez como dimensión positiva de su imagen de los arquitectos, y que queremos apuntar especialmente porque sin duda son los principales activos con los que cuenta la profesión para su adaptación a medio y largo plazo en las cambiantes condiciones económicas, técnicas, jurídicas y sociales que enmarcarán su ejercicio, son su enorme capacidad de trabajo, de flexibilidad (especialmente en su dimensión cognitiva) y de aprendizaje. Es interesante constatar que para nuestros entrevistados, la configuración de la profesión como profesión liberal está detrás en gran medida de estos atributos:

“Los arquitectos son muy flexibles, los arquitectos son capaces de adaptarse a muchas cosas, aparte tienen una capacidad de trabajo increíble, yo te voy a decir que el ingeniero tiene más mentalidad funcionaria, yo no sé por qué, pero todos los arquitectos trabajan en estudios o quieren trabajar en estudios y sólo una pequeña parte de los ingenieros trabajan en consultorías, en estudios de ingeniería. [...] El arquitecto nunca ha tenido horario y a mí eso me encanta porque es que la vida es así, la investigación no es un continuo, ¿no? y el arquitecto que entra en este tema, le dedica el tiempo que sea a la actividad que tenga hasta que la vence, hasta que la remata. [...] Y después la capacidad de aprendizaje es infinita, infinita. Yo no he visto a nadie que entienda mejor las cosas que un arquitecto con ganas de enterarse, entonces, todo es poco, todo es poco. Entonces, “¿donde leo más, que más hay, cuéntame, vamos a lo otro?” y eso es una garantía de futuro porque las cosas están cambiando, van a cambiar y yo creo que el arquitecto es capaz de adaptarse” [E17].

Un aspecto muy importante de la relación con los arquitectos, y que de acuerdo con nuestros entrevistados varía enormemente entre distintos profesionales, generaciones, culturas y formas de trabajo, es la capacidad de trabajo conjunto o en equipo. En nuestra opinión, la importancia de esta capacidad no hará más que agudizarse en años venideros, al extenderse el diseño integrado en la edificación y la rehabilitación, como paso fundamental para la consecución de cotas cada vez mayores de sostenibilidad:

“hay prácticamente de dos formas. Hay unos arquitectos que te pasan el edificio terminado que les falta la energía solar para que cumpla el código [...] Y otros, que desde el primer momento, desde que ellos empiezan a diseñar el edificio, ya contactan contigo y te dicen: ‘Pues [...] vamos a intentar hacer algo curioso’, entonces son dos formas de trabajar totalmente distintas. En una tienes más libertad y en otra, pues, tu ámbito de actuación está muy, muy restringido. Afortunadamente cada vez son más los que te dicen: ‘Bueno, hay que hacer un edificio con estas características y vamos a ver cómo integramos todo’.” [E32].

Sin embargo, también detectaban nuestros entrevistados serios problemas entre los arquitectos para la comunicación pública, puesto que habrían desarrollado una cultura endogámica, autorreferencial, que bloquearía en parte su capacidad para recibir y transmitir ideas desde y hacia el resto de la sociedad:

"[...] son completamente cerrados, que quiero decir, un ejemplo, un evento, [...] pues aquí tienes a los arquitectos todos juntitos, pegados y aquí al resto de la gente, [...] No falla de verdad, es pegaditos, pegaditos, pegaditos, a lo suyo, a lo suyo, a lo suyo y el resto de la gente en otro lado. O sea, no sé ¿cómo se dice eso? no se intercomunican. Eso sí que se nota muchísimo" [E13].

Para terminar esta breve selección de fragmentos significativos de las entrevistas realizadas, nos detendremos en los rasgos que se han asociado de manera casi automática a la profesión de arquitectos: su capacidad creativa, condensada en su trabajo proyectual, su capacidad de negociación entre distintos actores y ámbitos (con el proyecto como carta de navegación) y su compromiso social, que en gran medida sigue distinguiendo a los arquitectos de otros profesionales:

"El arquitecto, yo creo que le viene dado fundamentalmente por su formación y son vinculadas a la creatividad, a la imaginación, a la amplitud de miras, a una formación que reúne lo técnico y lo humanístico, es decir, que es lo que en principio debería ser un arquitecto" [E35]

"yo diría que lo mejor que sabe hacer un arquitecto, aunque es una obviedad, pues es proyectar. El arquitecto se distingue de otro profesional y eso sí lo vivo y en directo, es la capacidad de percepción espacial [...] sí que es cierto que el arquitecto es un personaje en principio y salvo prueba en contrario, con una importante presunción de compromiso social" [E21].

"Esa imaginación de lo que puede ser un proyecto, de lo que puede ser un volumen, un cierto volumen en el espacio, eso es lo que a mí más me admira siempre de los arquitectos." [E16].

"[...] lo que saben mejor, el arquitecto más profesional es negociar, su trabajo principal es la negociación. Una negociación con el promotor, él interviene en la negociación de los suelos, intervienen las negociaciones de las modificaciones urbanísticas para conseguir hacer las cosas, negocian con el técnico del ayuntamiento, con el técnico del Colegio de visados, con el técnico de la consejería general de urbanismo eso es lo que mejor hacen y lo que valoran ellos más su trabajo." [E31]

¿Qué otros discursos emergen?: los grupos de discusión

Para “tomar el pulso” a un colectivo profesional como el de los arquitectos, el enfoque convencional es el de realizar una encuesta telefónica a cientos de personas, que por la ley de los grandes números, nos permitirá saber con un margen de error pequeño cómo hubieran sido las respuestas a esa cuestionario si hubiéramos podido preguntar a todos los integrantes del conjunto. Pero esto tiene una limitación: sólo nos llega precisamente esto, las respuestas codificadas a las preguntas que les hayamos planteado. Si queremos ir más allá, es decir, si pretendemos registrar y describir los discursos, las imágenes e inquietudes de los arquitectos españoles a mediados del año 2009, tendríamos que tener una larga conversación con todos ellos. Esto, evidentemente, no es posible, así que un compromiso es el de hablar con –sobre todo, escuchar a- grupos de arquitectos durante bastante más tiempo y sin cerrar los temas que serán discutidos previamente. Esta es la metodología que los sociólogos cualitativos denominan “grupos de discusión”.

Así lo hemos hecho, escogiendo para ello representantes de dos colectivos: los arquitectos jóvenes, por debajo de 35 años, cuya incipiente trayectoria profesional se encuentra ahora con una crisis de gran calado, y los arquitectos entre 48 y 52 años, en los que nos planteábamos comprobar si las tendencias y tensiones en el seno de la profesión eran experimentadas de manera especialmente aguda por aquellos que habían vivido su entrada en una profesión muy distinta de la actual, y que sin embargo todavía tienen ante sí más de una década o década y media de ejercicio profesional como mínimo. ¿Se consideran capaces de las adaptaciones necesarias?

Empezaremos por una visión de conjunto del resultado de estos grupos. Lo que nos hemos encontrado es un colectivo en el que predomina la reflexión frente a la alarma, que es consciente de la profundidad estructural de la crisis de la profesión, y que explora de forma activa posibilidades y estrategias de solución. El diagnóstico es que la crisis precede a la crisis, es decir, que la construcción había “entrado en pérdida”, como se dice de los aviones, antes de que se desatase la crisis financiera global; en muchos casos se cifraba el punto de inflexión de este declive de pedidos y proyectos, con un consenso sorprendente entre arquitectos de distintas ciudades y edades, en torno a mayo de 2007.

De hecho, podría trazarse la genealogía de dos crisis distintas, una de las cuales, la más profunda para la profesión, habría quedado oculta por el ciclo alcista de los doce años anteriores al 2007, lo que agravó las tensiones y contradicciones: salarización incompleta y sin la adecuada cobertura jurídica en muchos casos de los arquitectos jóvenes, grandes cambios en la estructura de costes de los estudios, y la pavorosa deriva del urbanismo y la especulación de la segunda mitad de los años noventa hasta finales de la primera década del nuevo siglo.

Frente a estas dos crisis, se perfilaban a grandes rasgos dos tipos de respuestas y análisis: aquellos que abogaban por mantener o reestablecer la exclusividad en las competencias relacionadas con la edificación, y las que se centraban en la ampliación y recuperación de áreas de actividad profesional, la mejora en la calidad del servicio ofertado a los clientes (por ejemplo, actuando como “project managers” para el pequeño cliente, en el sentido de actuar más decididamente como mediadores con los distintos oficios que intervienen en el proceso de construcción), filtrando la colaboración con profesionales que a su vez garanticen mayores estándares de calidad final. En relación con la primera postura, aparecía con nitidez la imagen del “peso de la armadura”, es decir, el hecho de que una profesión protegida es también una profesión rígida, con menores capacidades de adaptación, que otros profesionales sí estaban desarrollando y que a medio y largo plazo irían haciendo perder peso y relevancia a los arquitectos en el sector de la edificación.

Otro de los ejes de los discursos recogidos en los grupos describe a los profesionales y su formación como profundamente vocacionales y creativos, con la contrapartida negativa del difícil encaje entre estos aspectos con las dimensiones empresariales y organizativas, la especialización, y la comunicación hacia otros colectivos como los propios clientes o el público en general.

En realidad, nos encontraríamos antes dos profesiones o espacios culturales en el colectivo de arquitectos. Mientras que la imagen pública de la profesión se proyecta a partir de una lista muy reducida de arquitectos conocidos y mediáticos, que operan como referencia para la representación que se hacen los ciudadanos de quiénes son realmente de los arquitectos, y cuáles son las capacidades, virtudes y defectos. Pero de manera más negativa, estos pocos arquitectos estrella funcionan también como referencia para los arquitectos en formación, de modo que las nuevas generaciones habrían construido erróneamente su imaginario profesional. Una frase repetida en diversos grupos era la de “y ahora tenemos 50.000 estrellas”, en referencia a la cifra agregada de nuevos arquitectos y arquitectos en formación (o “deformación”) aún en las Escuelas.

Otro eje discursivo común a todos los grupos, independientemente de la edad y el lugar, afirmaba con nitidez la necesidad de recuperar el papel público y ético del arquitecto, lamentando no haber sido más decididos en la defensa de estos aspectos durante el ciclo alcista, del que se había beneficiado -aunque de manera muy desigual y con las consecuencias que hemos apuntado- todo el colectivo.

“Se irá apagando poco a poco, como una velita...”

Hemos encontrado un discurso notablemente crítico con las inercias de la cultura profesional, un discurso presente con fuerza entre arquitectos muy bien integrados en el sector de la construcción y la edificación, cuya facturación a menudo no se deriva de los proyectos de edificación, sino del project management o el planeamiento urbano.

La configuración histórica de la profesión de arquitecto, que habría estado protegida normativamente de la competencia de otros profesionales, que habría desarrollado un acceso privilegiado al poder político, y que habría construido una imagen pública de “profesionales excelsos”, ahora se revela como un corsé para la adaptación y especialización profesional, que a la larga haría que la arquitectura, tal y como se entiende mayoritariamente en la actualidad, se fuere “apagando poco a poco como una velita”.

Este discurso es muy crítico con el liderazgo de los Colegios y el Consejo, que consideran ligados irremediabilmente al ejercicio liberal clásico de la arquitectura, y que no ha sabido responder a las necesidades de aseguramiento y cobertura social de los arquitectos que se encuentran en otros modelos de actividad.

También consideran negativa la formación excesivamente generalista de los arquitectos más jóvenes, formación que en lo esencial no habría cambiado respecto de la recibida por ellos mismos e incluso la de generaciones anteriores (salvo en las capacidades de expresión gráfica: aquéllas sabían dibujar, y las actuales manejan las herramientas tecnológicas).

Otro de los problemas que detectan es la pequeña escala de la mayoría de los estudios, que impediría la gestión eficiente de los recursos, y mantendría al arquitecto en un papel de hombre-orquesta que todas las tendencias en la normativa, la tecnología o la complejidad de los entornos de la actividad van haciendo cada vez más inviable.

La crítica se hace especialmente amarga al identificar y enfrentarse a un tipo de arquitecto que se presentaría como capaz de realizar todas las tareas, y que establece una imagen social predominante -acompañada de una determinada estética-. Estos arquitectos, cuando son profesores de las asignaturas de proyectos en las Escuelas, tenderían a extender y perpetuar esta visión de la profesión.

Uno de los peligros destacados por estos participantes en nuestros grupos de discusión es el de confundir arquitectura con edificación. Podemos enmarcar esto en un juicio de nuevo muy crítico con las capacidades técnicas del arquitecto, sobre todo cuando se presenta como el director de orquesta, frente a un conjunto de profesionales cada vez más cualificados y con niveles de conocimiento experto muy altos: calculistas de estructuras, instalaciones, geólogos, abogados especializados en urbanismo, etc. Frente a ellos, el arquitecto que pretende estar a la par en términos de conocimientos a menudo quedaría en evidencia.

Otra tendencia destacada es la burocratización de la profesión, deriva ligada directamente a la asunción de responsabilidad civil. El arquitecto certifica una y otra vez que el edificio cumple tal o cual normativa, un trabajo que el cliente no percibe como productivo, y cuya consecuencia principal es la de hacer más compleja la asunción de la responsabilidad civil.

Se destaca la importancia de reducir la pluriactividad de los arquitectos empleados en la Administración o la docencia, persiguiendo las incompatibilidades, en especial en este momento en el que la facturación global se ha reducido mucho.

Jóvenes arquitectos: tensiones y diferencias

Una primera aproximación a los discursos de los jóvenes arquitectos participantes en nuestros grupos muestra bien a las claras la naturaleza profundamente vocacional de la trayectoria y motivación de estos profesionales, una notable continuidad con las imágenes de profesional liberal de generaciones precedentes, y la presencia de muy distintas experiencias profesionales en el seno de este colectivo de arquitectos por debajo de 35 años. Se distinguen al menos tres posiciones, las que hemos denominado “jóvenes tradicionales”, “jóvenes neotrabajadores” y “jóvenes experimentales”. Entre los primeros, encaminados a la consolidación en estudios dentro de esquemas profesionales relativamente similares a los seguidos por los arquitectos hasta ahora, encontramos preocupaciones como las barreras de edad en los pequeños concursos públicos, una de las principales fuentes de los normalmente precarios ingresos de las primeras fases de su trayectoria. Entre los segundos, que se concentran de manera más clara en Madrid y Barcelona, la reivindicación más clara es la de la regularización de la relación laboral de muchos jóvenes arquitectos que “colaboran”, como más o menos falsos “free-lance”, en estudios consolidados. Entre este grupo y el resto de los arquitectos (también entre los “jóvenes tradicionales”) aparece de forma más o menos latente una contradicción básica y de difícil solución: la relación salarial requiere la conformación de un trabajador que, como hemos visto, en la mayoría de los casos mantiene como ideal a medio y largo plazo la imagen del profesional liberal, y por el otro, una “patronal” que muchos de los estudios pequeños y medianos están lejos de poder (y querer) constituir, manteniendo la relación en un formato que podríamos llamar el “ciclo de explotación del talento”: los jóvenes arquitectos, a menudo con todavía el Proyecto Fin de Carrera sin entregar, entrarían a “colaborar”² en uno o varios estudios, en los que su participación no está limitada a labores de bajo nivel, sino que pueden llegar a ofrecer importantes inputs creativos en la fase de proyectos para concursos, por ejemplo.

² Es difícil dictaminar si esta relación pseudolaboral está impuesta de manera unilateral por parte del “empleador” en el caso de determinados estudios pequeños, puesto que estas colaboraciones son concebidas a menudo como estaciones de paso hacia la consolidación en estudios propios por parte de los propios interesados. Es mucho más evidente la inadecuación del marco legal de la contratación en el caso de estudios medianos y grandes, en los que el “colaborador” trabaja de manera estable durante largos períodos de tiempo.

En una tercera posición, de forma estadísticamente minoritaria pero de gran impacto en los discursos recogidos (en varias de las ciudades y grupos de edad), encontramos a los que hemos llamados los “jóvenes experimentales”, que emergen especialmente en Madrid, organizados laxamente en forma de “colectivos”, y que exploran así nuevas formas de ejercicio profesional, tanto en su vertiente creativa en la producción proyectual, como en su organización interna.

Sostenibilidad y responsabilidad civil

La sostenibilidad es uno de los temas de especial interés para los impulsores y coordinadores de este estudio, en la medida en que constituye una importantísima apuesta estratégica en la que coinciden el interés público y el de la profesión de arquitecto. ¿Cómo entendían la sostenibilidad en relación con la arquitectura los participantes en nuestros grupos? El discurso que emergía de los distintos grupos mostraba claros rasgos de un consenso centrado en considerar la sostenibilidad como equivalente a la recuperación de la racionalidad y la calidad en la construcción, abandonada durante años en aras de una construcción especulativa, masiva, acelerada y de calidad mediocre o mala en la mayoría de los casos. En segundo lugar, se afirmaba con rotundidad que el cimiento de una arquitectura sostenible sólo podría asentarse en un urbanismo racional, con orientaciones, tramas y densidades establecidas a partir de criterios racionales y razonables.

En algunos de los grupos realizados, se presentaron casos dramáticos de quiebras profesionales derivadas de los juicios por responsabilidad civil, en los que seguiría actuando a menudo un prejuicio en contra del arquitecto, precisamente por tratarse del profesional responsable obligado al aseguramiento frente a estos problemas.

Conclusiones: nuevos lenguajes, nuevas alianzas

Los arquitectos españoles son conscientes de la profundidad de los cambios a los que se enfrenta el ejercicio de su profesión, aunque a menudo su primera respuesta se centre en la defensa a ultranza de sus competencias legalmente reconocidas. Este debate entre respuestas defensivas o propositivas, entre el plano de las tácticas y estrategias, articula en buena medida el debate actual.

Saben que la crisis que se inicia en 2007 y cuya duración aún no puede determinarse conlleva la despedida de un modelo que fue rentable en términos generales, pero que se ha revelado como insostenible en multitud de dimensiones. Sin embargo, se echa de menos una reflexión de más largo plazo en torno al papel del arquitecto en un mundo caracterizado por factores como el peak oil y la entrada en la escena política del cambio climático, factores ambos que afectarán especialmente a un sector cuyo impacto ambiental supone entre un tercio y un cuarenta por ciento del total.

Identifican una larga serie de problemas que afectan a la profesión, desde los relacionados con la crisis económica actual (falta de encargos, desempleo, excesivo número de titulados), pasando por los asociados de manera más amplia al sector y su papel en el mismo, desde la concentración empresarial y la progresiva pérdida de relevancia de la profesión liberal, la hegemonía de los criterios exclusivamente de rentabilidad, la falta de profesionalidad y conocimientos en muchos de los actores del sector, desde los promotores a los oficios a pie de obra, y de manera muy extendida, la sensación de que se les exige demasiada responsabilidad frente a lo limitado de su capacidad para tomar muchas de las decisiones básicas del proceso. En la evolución de la profesión detectan tendencias que son vividas tanto como amenazas como oportunidades: especialización, multidisciplinariedad, intrusismo... En la relación de la profesión con el público en general, está muy clara la percepción de una pérdida de reconocimiento social y de confianza por parte de ciudadanos y clientes (aunque suele añadirse que “los míos están contentos”).

28

Sin embargo, creemos que entre las amenazas a las que se enfrenta la profesión está precisamente la falta de estrategias que involucren a todo el sector de la construcción, incluyendo en él a los ciudadanos/usuarios y los poderes públicos, en el que -como admiten muchos participantes- el arquitecto es (relativamente) secundario; estrategias como lo sería por ejemplo un impulso a la rehabilitación ecológica del parque de viviendas existente acumulado, especialmente ineficiente por malas prácticas constructivas en las décadas más recientes. En definitiva, se trata de establecer nuevas alianzas con actores distintos de los habituales (promotores y constructores) en el proceso constructivo, en búsqueda de áreas de actividad estable que no dependan de ciclos como los vividos recientemente. Para ello necesitarán sin duda nuevos lenguajes, que les permitan superar esa endogamia comunicativa de las que nos hablaban aquellos que viven y trabajan con ellos.

A largo plazo, parece evidente que serán necesario cambios profundos en la esencia misma de la actividad profesional, que pueden ir desde el desacoplamiento entre los honorarios obtenidos del Presupuesto de Ejecución Material (posibilitando que emerjan incentivos para el ahorro y el diseño integrado), como en general nuevas formas de “añadir valor para capturar valor”, mucho más dependientes de la aplicación de la I+D+i, con mayores dosis de “cerebro”, de diseño y aplicación de soluciones avanzadas, y mucho menos de lo que se ha denominado “artesano sin artesanos”. Esto supone, desde luego, cambios igualmente profundos en el hipersector de la construcción, que los arquitectos pueden liderar... o no.

¿Hacia qué modelo o modelos profesionales evolucionará el arquitecto a medio y largo plazo? En términos de una metáfora que nos hemos encontrado a lo largo de todo esta investigación, aún no está claro si ocuparán los puestos de hombre o mujer-orquesta, de directores de la misma, de primer violín o segundo fagot, o incluso, explorando lo que Lakoff y Johnson denominan las partes inexploradas de las metáforas, de compositores de la obra, editores de la partitura, o productores del concierto.

Lo que quizá esté emergiendo lentamente es una nueva relación del arquitecto con el tiempo, que complementaría su privilegiada relación con el espacio. Tiempo como ritmo en la construcción, rechazando la ecuación de más producto en menos tiempo igual a más beneficios, y pasando a una relación de más tiempo en el diseño igual a más ahorro a lo largo de la vida del edificio y mejor calidad de vida de sus habitantes. Tiempo en la atención al ciclo vital del entorno edificado, incluido su desmantelamiento. Tiempo en la vida social de lo construido, en la relación con el proceso de habitar, más allá del momento en que se toman las fotos de los edificios para las revistas, cuando aún están vacíos, cuando el arquitecto aún es sólo un arquitecto de muros sin vida.

¿Cómo hemos hecho este informe?

Las fuentes de información empleadas para este informe han sido una encuesta telefónica a 1400 arquitectos colegiados en casi todas las demarcaciones del Estado español, realizada en dos fases, la primera abierta a 200 personas y la segunda a 1200; 36 entrevistas en profundidad a profesionales no arquitectos que en el desempeño de sus funciones entran en contacto con arquitectos, realizadas entre mayo y junio de 2009, y finalmente 6 grupos de discusión con arquitectos, celebrados también entre mayo y junio de 2009 en Alicante, Barcelona, Madrid, Bilbao y Córdoba, con un total de 25 arquitectos, en su mayoría situados en las bandas de edad de 48 a 52, por un lado, y menores de 35 por otro.

En la Ilustración 14 puede seguirse la distribución de la muestra por los Consejos que agrupan los Colegios de Arquitectos a nivel de Comunidad Autónoma o similar, distribución que se corresponde con la proporción de colegiados respecto del total nacional en el momento de las entrevistas.

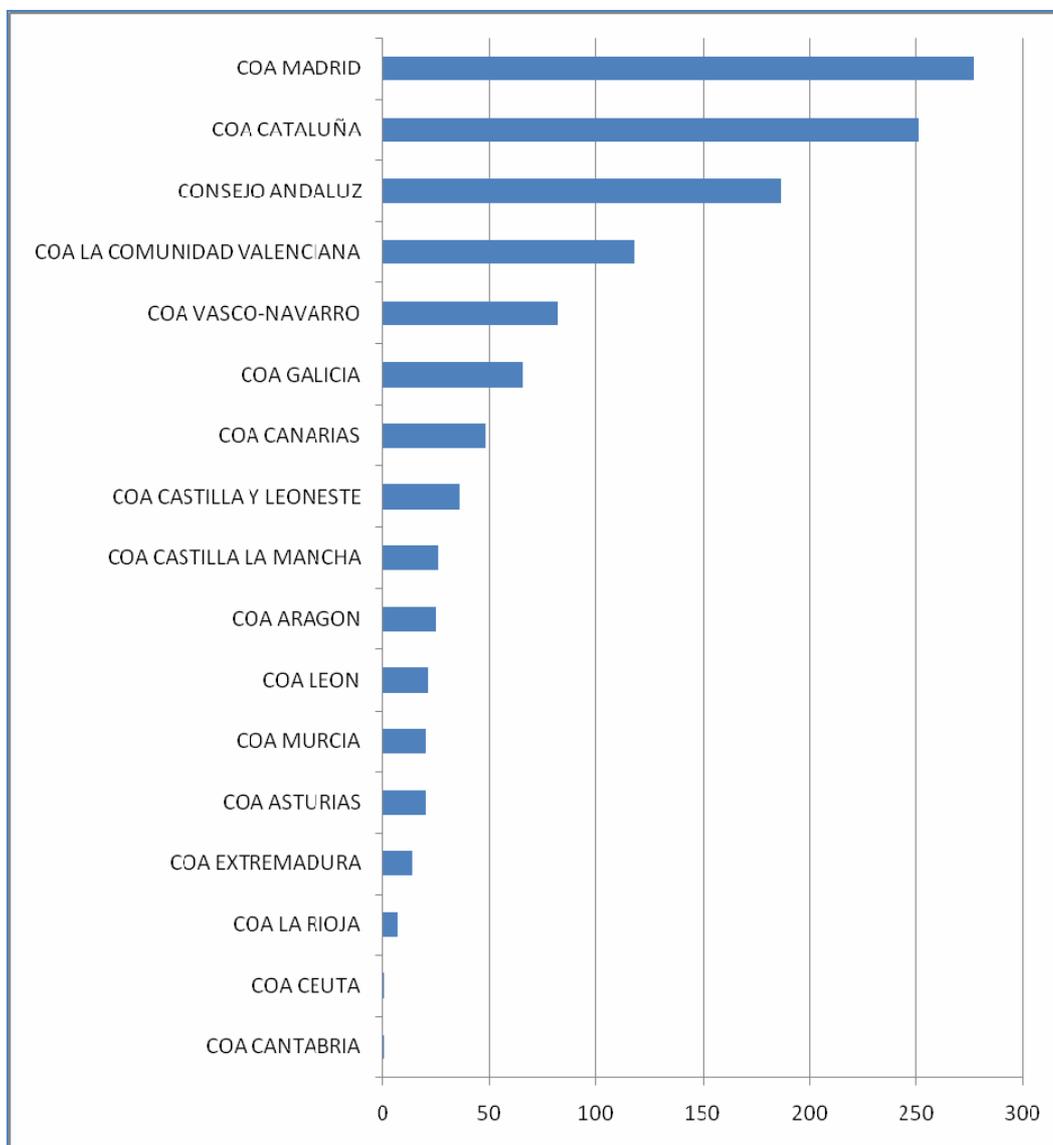


Ilustración 14: Distribución de los encuestados por Consejos de Colegios de Arquitectos

ESTUDIO SOBRE LA ACTIVIDAD EXPORTADORA DE LOS ARQUITECTOS ESPAÑOLES Y CLAVES PARA EL DESARROLLO DE SU ACTIVIDAD EN EL EXTERIOR

CEPa

Centro de Estudios de la Profesión de Arquitecto

Junio 2009



Consejo Superior
de los Colegios de Arquitectos
de España



arquia caja de arquitectos

En colaboración con



Elaboración del informe



Informe promovido por el Centro de Estudios de la Profesión de Arquitecto (CEPA).

El CEPA es una entidad constituida por el Consejo Superior de los Colegios de Arquitectos de España y la Caja de Arquitectos con el objetivo a promover el análisis de las distintas dimensiones de la profesión de arquitecto y los procesos relacionados con ella, integrando estos estudios en líneas estratégicas de investigación que permitan elaborar diagnósticos y perspectivas generales y sectoriales de interés para la profesión.



Consejo Superior de los Colegios de Arquitectos de España

Caja de Arquitectos



CONTENIDO

1. OBJETIVO Y METODOLOGÍA.....	4
2. ANALISIS DE LA ACTIVIDAD EXPORTADORA	6
2.1 Caracterización de la actividad exportadora de los servicios de arquitectura	6
2.2 Imagen de la arquitectura española.....	14
2.3 La formación de los arquitectos españoles: factor diferencial	16
2.4 Planes de futuro	17
2.5 Valoración del apoyo institucional y propuestas de mejora.....	18
3. DIAGNÓSTICO	20
3.1 Debilidades.....	21
3.2 Fortalezas.....	21
3.3 Amenazas	21
3.4 Oportunidades.....	22
4. PLAN DE ACCIÓN:.....	23
3.5 Medida 1: Formación	24
3.6 Medida 2: Orientación	25
3.7 Medida 3: Información sobre el país destino	26
3.8 Medida 4: Acción comercial	27
3.9 Medida 5: Consolidación.....	27

1. OBJETIVO Y METODOLOGÍA

El OBJETIVO GENERAL del Estudio es el análisis de la situación de la actividad exportadora de los arquitectos en España para poder recomendar unas líneas de actuación que faciliten el desarrollo de su actividad en el exterior.

La metodología a aplicar para la realización del trabajo proyectado ha seguido unas fases en las que se dan cuenta de todos los pasos seguidos para dar forma al proceso de tal manera que se logre un desarrollo coordinado y evolutivo del trabajo.

De esta forma, el desarrollo de los trabajos han seguido las siguientes fases:

Fase 1: Análisis

En esta fase se ha integrado el proceso de análisis de partida, en el que se ha identificado el sector de arquitectura en general, y la exportación de los servicios de arquitectura en particular, terminando, a modo de hito intermedio, con la elaboración de un diagnóstico de la situación actual de dichos servicios.

Para esta etapa se han implementado distintas técnicas de estudio e investigación a partir de las cuales se ha analizado tanto la información recogida directamente de los propios estudios como un conocimiento más específico en la materia por parte tanto del equipo técnico asignado al estudio.

Las fuentes de información utilizadas para llevar a cabo esta fase han sido las siguientes:

De una parte se han realizado entrevistas en profundidad a estudios de arquitectura que en mayor o menor medida han exportado servicios de arquitectura. La muestra inicial ascendía a 100 estudios, aunque tras lanzar el cuestionario y realizar un seguimiento continuo, se han conseguido un total de 21 cuestionarios válidos

Por otra parte, se ha realizado un cuestionario a los diferentes agentes involucrados en el sector (promotores, medios de comunicación, clientes), localizados en países en los que el ICEX cuenta con oficinas económicas y comerciales de España en el exterior (OFECOMES). Este trabajo se ha realizado desde las OFECOMES, habiéndose investigado los siguientes mercados: Pekín, Shangai, Sudáfrica, Australia y Emiratos.

También se ha utilizado la información recogida en la encuesta llevada a cabo por el Consejo Superior de Arquitectos de España, a 1.200 arquitectos.

Por último, se han realizado 10 entrevistas en profundidad a estudios de arquitectura con relativa experiencia en el mercado exterior. La selección de dichos estudios se ha basado en criterios de tamaño (pequeños, medianos y grandes) y grado de experiencia en el extranjero.

La relación de estudios que se ha entrevistado se expone a continuación:

A-CERO Arquitectos
ACXT-IDOM
Estudio Lamela
Vidal y Asociados Arquitectos
Abalos + Sentkiewicz
Juan Herreros Arquitectos SLP
Marinas, Vizcaíno. Arquitectos
Fernández del Castillo Arquitectos, S.L.
PROFESIONAL
BDU / MORPHOSIS España. Begoña Díaz-Urgorri
BRUT DELUXE / Ben Busche, Isabel Barbas

Otra fuente de información de indudable valor han sido las opiniones y comentarios realizados en el Grupo de Discusión dirigido por el sociólogo D. Emilio Luque

Fase 2: Diagnóstico

El análisis de dicha información ha servido para realizar un Diagnóstico de Situación del Sector. Este diagnóstico marca un hito intermedio en el proceso de elaboración del Plan de Acción, por cuanto supone la base de partida para el establecimiento de de estrategias y proyección de futuro.

Fase 3: Elaboración del Plan de Acción

Elaboración o Recomendaciones de unas medidas de actuación con acciones específicas que puedan llevar a cabo los organismos implicados: ICEX y CSCAE.

2. ANALISIS DE LA ACTIVIDAD EXPORTADORA

2.1 Caracterización de la actividad exportadora de los servicios de arquitectura

2.1.1 Nivel de exportación

Según la investigación realizada sobre una muestra de 1.200 arquitectos, un 10,7% de los arquitectos consultados exportan o han exportado en alguna ocasión.

Aunque la muestra no es representativa a nivel de Comunidad Autónoma, parece que los arquitectos establecidos en la comunidad de Madrid y Cataluña, son los que exportan en mayor medida.

Comunidades autónomas	Distribución por Comunidades autónomas (Muestra total)	Distribución por Comunidades autónomas (Sí exportan)
Madrid	26,7%	50,4%
Cataluña	18,1%	20,5%
Com. Valenciana	10,6%	4,3%
Andalucía	13,5%	10,3%
Galicia	6,0%	3,4%
Extremadura	1,2%	0,0%
Castilla León	5,0%	1,7%
Castilla La Mancha	1,8%	0,0%
Murcia	0,8%	0,0%
Aragón	2,1%	2,6%
País Vasco	5,5%	0,9%
Rioja	0,5%	0,9%
Navarra	1,8%	0,9%
Asturias	1,7%	0,0%
Canarias	4,4%	4,3%
Cantabria	0,1%	0,0%

Fuente: encuesta realizada a 1.200 arquitectos. CSCAE. Elaboración IDOM

La experiencia es un factor que influye en la mayor o menor salida al exterior, aunque no de una forma determinante. Se observa que a mayor experiencia, mayor es la propensión a la exportación. Así, mientras que de la muestra total, el 10,7% ha declarado haber exportado sus servicios de arquitectura; este porcentaje se eleva en algo más de dos puntos para el colectivo con más años de experiencia (30 años), llega al 11,6% para los que cuentan con una experiencia en torno a los 20 años, y se reduce al 10% (9,7%) para los arquitectos con menos años en el ejercicio de la profesión.

Años de colegiación	Exportan o han exportado
Mas de 30 años	13,0%
Entre 20 y 30	11,5%
Entre 10 y 20	11,6%
Menos de 10	9,7%
Total muestra	10,9%

Fuente: encuesta realizada a 1.200 arquitectos. CSCAE. Elaboración IDOM

Destacar que las empresas que exportan, llevan más de una década trabajando en el mercado internacional y que en los dos últimos años su presencia ha aumentado notablemente. De cualquier forma hay que decir que el desarrollo de proyectos internacionales no suelen tener continuidad, con un tratamiento intermitente de unos 5 trabajos desde el inicio de su andadura internacional.

En cuanto al campo profesional que desarrollan, la gran parte de los arquitectos consultados se dedican a la edificación (el 78,5%), a gran distancia de la rehabilitación y conservación de edificios (el 7,6%) y el urbanismo (5,7%).

Disciplina	Distribución sobre el total	Distribución de los que exportan
Edificación	78,5%	71,9%
Rehabilitación/restauración	7,6%	4,7%
Urbanismo	5,7%	8,6%
Arquitectura legal, certificaciones	1,3%	1,6%
Instalaciones: cálculo y/o diseño	0,3%	0,8%
Estructuras: cálculo y/o diseño	1,6%	1,6%
Diseño: interiorismo, escenografía	1,1%	3,9%
Gestión inmobiliaria, promoción de obras	0,5%	2,3%
Paisajismo y conservación del entorno	0,3%	0,8%
Tasaciones/Valores	1,8%	1,6%
Otros	1,3%	2,3%
Nc	0,1%	0,0%
	100,0%	100,0%

Fuente: encuesta realizada a 1.200 arquitectos. CSAE. Elaboración IDOM

Si se observa la tabla anterior, se observa cómo cambia la distribución si atendemos a la variable exportación. Es cierto que las tres disciplinas comentadas en el párrafo anterior (edificación, rehabilitación y urbanismo) siguen ocupando las primeras posiciones, pero han cambiado sus pesos relativos. Se observa que entre el colectivo exportador, el urbanismo adquiere mayor peso, al igual que las disciplinas de diseño y gestión inmobiliaria.

En el sector de edificación residencial y de gran obra pública, los proyectos internacionales se centran en los siguientes ámbitos:

- Educación
- Sanidad
- Terciario oficinas
- Cultural deportivo
- Aeroportuario

En cuanto a la ocupación actual o tipo de contrato laboral, se observan ligeras diferencias entre el colectivo exportador y no exportador. Si bien el profesional liberal es la tipología que más predomina en

ambos colectivos, entre los que exportan o han exportado se aprecia una mayor presencia de trabajadores por cuenta ajena contratados por una empresa/estudio, docentes funcionarios, y desempleados. Resulta curioso ver cómo el colectivo de arquitectos jubilados también trabaja en cierta medida en el exterior.

Ocupación / tipo de contrato	Exportan o han exportado (% de respuestas)	No exportan (% de respuestas)
Profesional liberal con estudio propio, ya sea individual o colectivo	72,7%	76,1%
Asalariado con contrato fijo	10,2%	5,5%
Asalariado con contrato temporal	3,1%	2,1%
Colaborador con otros estudios, sin contrato laboral	3,9%	6,3%
Funcionario de la Administración no docente	1,6%	3,4%
Docente no funcionario	0,0%	0,9%
Docente funcionario (profesor titular, catedrático)	1,6%	1,0%
Desempleado	3,9%	2,8%
Jubilado	2,3%	1,2%

Fuente: encuesta realizada a 1.200 arquitectos. CSAE. Elaboración IDOM

2.1.2 Principales motivaciones para la exportación

8

Entre las motivaciones más usuales que movilizan a los arquitectos en la búsqueda de nuevos mercados se pueden mencionar las siguientes:

- La necesidad de **dar servicio a un cliente nacional** es la principal razón para estudios grandes cuyos clientes españoles ya son multinacionales. Es prácticamente una exigencia del mercado actual.
- La **diversificación geográfica** como estrategia empresarial está presente en el caso de estudios muy grandes, por la conveniencia de diversificar riesgos y oportunidades en distintos mercados geográficos. El trabajar en distintos ámbito geográficos reduce la dependencia del negocio de la situación económica del país y ayuda a incrementar el volumen de ventas.
- La **apertura del negocio** y la previsión de un fuerte cambio en la situación del mercado interior por la disminución de la demanda local tras la caída de la actividad constructiva, se apunta también como razón para buscar proyectos fuera.
- La identificación de oportunidades en el extranjero responde en muchos casos a una decisión propia de los estudios que **encuentran estimulante trabajar fuera**.
- El **interés de ciertos proyectos** es motivo suficiente para acudir a un concurso internacional, en el país que sea, incluso para estudios muy pequeños. Cuando el proyecto es interesante únicamente se le pide que tenga unos honorarios que justifiquen la distancia y los viajes al país de destino.
- La oportunidad de **mejorar el perfil profesional** con otras experiencias anima en algunos casos al reto de la exportación.

2.1.3 Vías de internacionalización; herramientas y estrategia

La acción comercial y las estrategias para conseguir proyectos en el extranjero son el resultado de múltiples acciones. Principalmente para estudios de cierto tamaño y experiencia en exportación de

arquitectura, la forma de conseguir encargos internacionales es la combinación de varias acciones, aunque la forma más común de llegar al mercado extranjero es acudiendo a concursos y licitaciones en solitario o en colaboración con estudios locales. En el caso de estudios con cierto prestigio, suele ser habitual que les soliciten directamente sus servicios desde el extranjero.

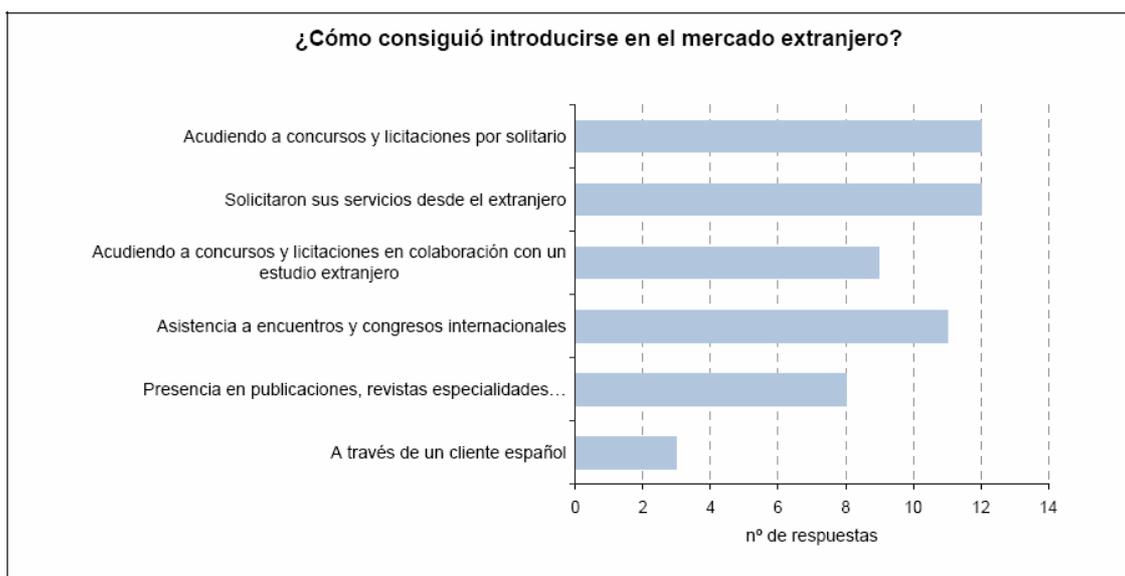
- Otras acciones bastante utilizadas son las siguientes:
- El contacto directo con promotores en España es muy habitual como primera aproximación a la exportación.
- La internacionalización de grandes estudios se ha apoyado en gran medida en las **oficinas** que se han implantado **en el exterior**, aunque a día de hoy hay muy pocos estudios de arquitectura españoles que tengan una oficina permanente en el exterior.
- La **asociación de arquitectos españoles con socios locales de estudios extranjeros** (ingleses, americanos, holandeses, etc.) para proyectos en España se convierte en algunas ocasiones en un punto de partida para exportar o conseguir contactos fuera.
- Acudir a **ferias** del sector o a misiones comerciales en el exterior, pabellones oficiales en ferias internacionales, son prácticas habituales en el caso de estudios con una intención firme de internacionalizarse.
- Dar **conferencias** en congresos y universidades, es la principal vía de internacionalización de profesionales que compaginan el liderazgo de un estudio con la docencia.
- La **difusión en revistas** especializadas, publicación de proyectos, etc. es evidente en el caso de arquitectos con prestigio.
- Las **visitas** personales a clientes potenciales (face-to-face marketing).
- Tener portal en Internet y **web en varios idiomas**, se ha generalizado en todo tipo de estudios.

En general, los estudios pequeños no tienen una estrategia definida para la exportación. En estos casos la mejor venta la hace la gente que les conoce, unos clientes traen a otros.

9

En el caso de arquitectos con prestigio por su trayectoria profesional, labor docente, obras y/o premios, la salida al exterior se produce en gran medida como consecuencia de **invitaciones a concursos internacionales** de carácter restringido.

En el gráfico siguiente, aparecen ordenadas por grado de utilización las diferentes formas de aproximación al mercado internacional.



Fuente: 21 encuestas realizadas a estudios con cierto grado de internacionalización

2.1.4 Principales ámbitos geográficos/ países destinatarios

La elección del mercado al que dirigirse no suele responder a una estrategia definida, sino que surge de forma más o menos espontánea, aunque el factor distancia y cultura juegan un papel importante en la elección:

- La elección de los países europeos responde a una cuestión de cercanía. En especial Portugal, Francia, Italia, Alemania. La proximidad también de Marruecos es una de las causas por las que se acude a dicho país.
- Londres es muy atractivo e interesante porque hay una cultura muy fuerte de servicios profesionales de exportación, a lo que ha contribuido el hecho de que la sede de la Commonwealth (organismo que tiene como objetivo la cooperación internacional en el ámbito político y económico) se localice en Londres. Es una ciudad que puede abrir las puertas de otros países.
- Oriente Medio y China son considerados mercados emergentes y por lo tanto con un gran recorrido. En contra se encuentra el idioma, la cultura y la distancia.
- En México, Cuba o República Dominicana, Brasil ó Chile y en general el mercado sudamericano es atractivo por la proximidad cultural.
- En ocasiones la elección del mercado responde a oportunidades del propio estudio: contactos personales de la propia plantilla, relaciones entre universidades en el caso de profesionales que compaginan el liderazgo de un estudio con la docencia, etc.
- En general las empresas grandes están abiertas a trabajar en cualquier país. Se busca entender al cliente, que los servicios solicitados encajen con el saber de la empresa, y que haya una seguridad en el cobro.

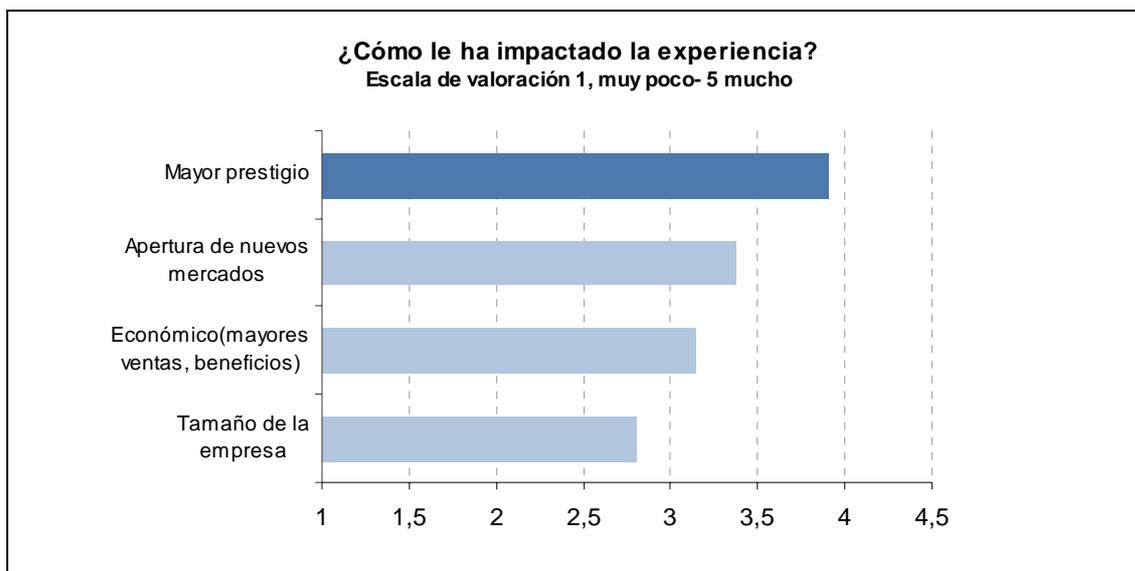
10

2.1.5 Aspectos positivos de la internacionalización

Es difícil cuantificar el beneficio, ya que los proyectos realizados en el exterior no son siempre los más rentables económicamente, sin embargo en gran medida sirven para darse a conocer y en ocasiones generan trabajo que se desarrolla en el ámbito nacional.

Los estudios consideran que los beneficios son muchos. Entre los factores que han influido en los resultados de la empresa tras la internacionalización se mencionan:

- **Crecimiento, apertura de nuevos mercados.** El éxito en una experiencia internacional anima a los estudios a acudir a otros países. Con la particularidad de algunos estudios medianos que mencionan que no está entre sus objetivos cambiar de escala, no les interesa crecer en el número de personas.
- La actividad internacional les **reporta prestigio**, mayor resonancia de los proyectos.
- En cuanto a los recursos humanos, tener oficinas en el exterior ayuda a **equilibrar cargas de trabajo** en determinados momentos.
- Consecución de un mercado más estable
- **Ampliar relaciones**, presencia en círculos de influencia
- En una escala de valoración de 1 a 5 (muy poco a mucho), los 21 estudios encuestados han dado el mayor peso al prestigio que se adquiere y a la apertura de nuevos mercados. La incidencia de la internacionalización en los aspectos económicos de la empresa y el tamaño parece ser reducida hoy por hoy.



Fuente: 20 encuestas realizadas a estudios con cierto grado de internacionalización

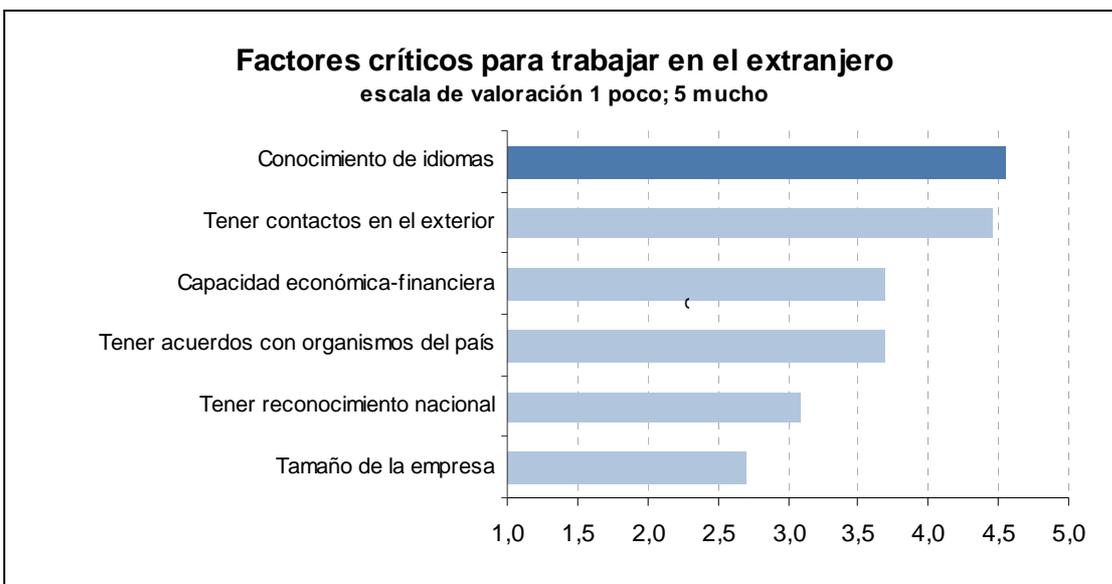
2.1.6 Factores críticos para acometer los mercados exteriores: principales barreras

Respecto a los factores críticos que hay que tener en cuenta a la hora de trabajar en el extranjero, los estudios consultados inciden en que es muy **importante el conocimiento del idioma y tener contactos locales** que faciliten el proceso de contratación. El tener un socio local es muy importante para abrir nuevos mercados.

Otras cuestiones que se han sido apuntadas por varios de los estudios entrevistados son las siguientes:

- Se mencionan cualidades como: **seriedad, profesionalidad y calidad**.
- La capacidad viajar, la **movilidad** es imprescindible, se trata de estar en todos los soportes donde se dirima la posibilidad de un trabajo y ser muy presentes, es decir **visibilidad**.
- Es fundamental la **flexibilidad**. Se valora la capacidad de adaptarse a los cambios, tener visión y tener la **mente abierta**.
- Socios en el extranjero. El apoyo en un **socio local**, inmerso en el mercado y con buenos contactos es otra cuestión de gran importancia. Esta fórmula es fundamental en países como China.
- **Producto adecuado, diferenciado** y capacidad de ofrecerlo a **precios razonables**.
- Es importante **salir de la mano de inversores**, esto ocurre con más frecuencia en otros países. Sería deseable contar con personas en España que establecieran contacto con intermediarios que facilitasen este conocimiento.
- Implicación decidida del equipo, **capital humano** del estudio, disponibilidad para viajar.
- Disponer de un **conocimiento del país de destino**. Contar con información de tipo administrativo, legal, normativa, etc.

Preguntados a los 20 estudios encuestados, sobre como valorarían una batería de factores, las puntuaciones obtenidas han sido las siguientes:



Fuente: 20 encuestas realizadas a estudios con cierto grado de internacionalización

A la luz de los resultados, el conocimiento de idiomas y el tener contactos en el exterior se posicionan como los factores más críticos.

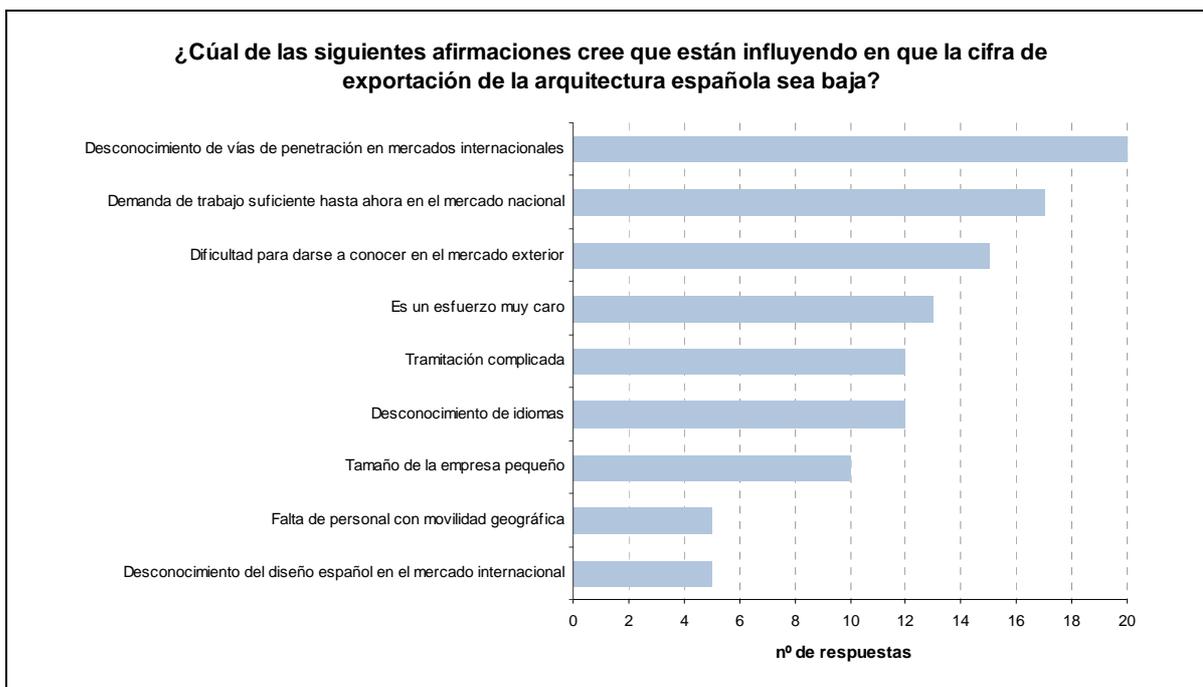
Además de dichos factores, otras cuestiones que se han apuntado, en este caso entre el colectivo de los 1.200 arquitectos encuestados, han sido las siguientes:

- Dificultades para comprender y preparar la documentación para licitar a concursos y proyectos (31% de los estudios que exportan)
- Homologación de títulos (13,3% de los estudios que exportan)
- Dificultades para darse a conocer en los mercados exteriores (11,7%)
- Diferentes formas de trabajo, diferentes técnicas (7%).

12

2.1.7 Posibles factores que están incidiendo en la reducida tasa de exportación

El desconocimiento de las vías de penetración en mercados internacionales, la demanda de trabajo suficiente hasta ahora en el mercado nacional, el esfuerzo económico que se requiere y el desconocimiento de idiomas parecen ser los principales factores que están influyendo en que la cifra de exportación de la arquitectura española sea baja.



Fuente: 20 encuestas realizadas a estudios con cierto grado de internacionalización

Otras opiniones recogidas de las entrevistas en profundidad realizadas han sido las siguientes:

- Algunos profesionales apuntan que el arquitecto español es muy competente pero tiene poca capacidad empresarial, de gestión y comercial. Poco control de calidad. Falta de formación y experiencia en gestión de equipos. Esto ha conllevado a una estructura de micropyme lo que dificulta la internacionalización por su limitada disponibilidad de recursos económicos y humanos.
- La dificultad para trabajar en conjunto con otros gremios (constructores, Project Manager, cliente).
- Demasiada **burocracia** para desarrollar la actividad en el extranjero. Dependiendo de la localización es necesario que tener un domicilio social en el país de destino o constituir una filial para emitir facturas y cobrar. También se requiere del conocimiento de normas o reglamentos específicos difíciles de conocer si no se tiene un socio local.
- **Falta de información.** En los estudios pequeños no se tiene conocimiento y no se sabe dónde acudir para saber que concursos hay, cuáles son interesantes, cuáles están abiertos, en cuáles un determinado perfil de estudio tiene posibilidades o no, etc. Además no sabe dónde obtener esta formación. Cada vez hay más **concursos restringidos** y las restricciones implican que hay que tener un currículum muy potente para poder acceder al concurso, esto limita el acceso de estudios pequeños y jóvenes.
- Las **experiencias profesionales son muy distintas.** En general el arquitecto cada vez está más restringido a definir lo que sería el proyecto básico. En el exterior no es posible dar el mismo servicio que se ofrece en el contexto nacional, es necesario confiar y delegar en consultores, incluso en arquitectos locales.
- La construcción y dirección de obras exige un seguimiento muy próximo, la distancia es en este caso una barrera.
- La fuerte competencia es sin duda una dificultad, en el exterior existe una gran oferta de empresas de arquitectura.

2.2 Imagen de la arquitectura española

Esta cuestión se ha analizado desde dos puntos de vista: la del propio arquitecto español y la de los clientes o prescriptores de la arquitectura española en el extranjero. Las opiniones de este último colectivo se han recogido a través de las OFECOMES de los siguientes países: China (Pekin y Shanghai), Emiratos Árabes, Australia y Sudáfrica.

2.2.1 La imagen desde el propio sector

En cuanto al primer colectivo, se pueden apuntar las siguientes conclusiones:

- La **imagen de la arquitectura española fuera es buena**. Se apunta como razón a que el gran desarrollo urbanístico que se ha producido en España ha permitido mucha libertad. Gracias a esa libertad hay buenos ejemplos que se han sabido vender fuera. De todas formas, en algunos entornos hay malentendidos en lo que debe o no debe ser el “estilo español”.
- Esta buena imagen también se extiende a los arquitectos. A esto ha contribuido el hecho de que **los estudios que han salido al exterior están bien valorados**. No obstante, cabe puntualizar que los que copan el mercado exterior son los estudios ingleses, sobre todo en Dubai.
- La plataforma, el marketing de la arquitectura española, se debe, en gran parte a la proliferación de revistas de gran calidad enfocadas al sector. Basta nombrar “croquis”. Esta publicación ha hecho una gran labor de difusión y ha sabido patrocinar la calidad evidente que hay en la arquitectura española. Ha sido una plataforma para la internacionalización tanto de la arquitectura española como la europea. La obra española recogida en el MOMA también contribuyó enormemente a difundir y mostrar la calidad de la arquitectura española.
- En relación a la formación, se considera que los **arquitectos españoles están técnicamente muy bien formados** y que las escuelas de arquitectura cuentan con un prestigio a nivel internacional. La ETSAM es muy potente y tiene muy buena imagen, encontrándose a la altura de las de París y Zurich.
- En general, el colectivo consultado piensa que el **arquitecto español es muy competente** aunque tiene algunas lagunas en cuanto a labores de gestión (comercial, RRHH, económica) se refiere la formación

14

De cualquier forma, hay que resaltar que todavía hay mucho trabajo por hacer. Todavía hay muchos países en los que se desconocen las capacidades de los arquitectos españoles.

2.2.2 La imagen desde el exterior

En relación a la investigación realizada a través de las OFECOMES, se pueden apuntar las siguientes cuestiones:

Con **relación al mercado chino**, se apuntan como factores clave de éxito: la calidad en el diseño, el prestigio, la creatividad y, la experiencia en un campo determinado. También es importante la capacidad de integración del diseño español con las peculiaridades del diseño en China. Los contactos en el mercado chino son casi imprescindibles a la hora de querer introducirse en el país.

En dicho entorno se valora mucho la cultura tradicional. En este aspecto, el país valora de forma muy positiva a los arquitectos europeos y en especial a los españoles e italianos. Opinan que dichos colectivos tienen una conciencia cultural y geográfica relativamente fuerte, aunque todavía les falta por entender el mercado de la arquitectura china. Por otra parte, también se piensa que trabajan de manera muy profesional y que desarrollan una arquitectura de primer nivel, con dominio del diseño de la forma

arquitectónica, buen conceptual e innovación en la manera de pensar. También hay una idea generalizada de que el arquitecto español es más artesano en cuanto a diseño se refiere.

Otros aspectos que se tienen en cuenta a la hora de contratar un servicio de arquitectura son la confianza, la capacidad y el precio del diseño.

Como aspecto más negativo de la arquitectura española se destaca una insuficiente aplicación del concepto de desarrollo sostenible y la incorporación de la tecnología a la construcción. En algunas ocasiones los arquitectos españoles se perciben como caros.

En cuanto a los campos en los que más destaca el arquitecto español, se puntan los siguientes: urbanismo, rehabilitación y construcción de edificios públicos y en proyectos residenciales. También son muy reconocidos los proyectos residenciales “tipo español”.

En relación a la forma de acometer proyectos en el mercado chino, parece que todavía hay mucho desconocimiento de cómo “atacar a dicho mercado”. Una de las fórmulas que pueden funcionar hoy por hoy sería mediante la cooperación con arquitectos locales. Según las opiniones recogidas, los estudios españoles son poco activos en promocionarse en el exterior, no son maduros ni tienen fuerza a nivel de colectivo. Están muy lejos de los franceses o alemanes. El idioma puede ser también un problema. Por último, comentar que el conocimiento de la arquitectura española se debe en gran medida a la difusión de ésta en reportajes en diferentes medios y a las visitas a España para conocer edificios emblemáticos realizados por arquitectos de prestigio (Barcelona, Madrid, San Sebastián). De cualquier forma, se conoce relativamente poco y sería necesario realizar actividades de promoción eficaces.

Con relación al **mercado sudafricano**, parece ser que los factores que priman en mayor medida son el reconocimiento, las relaciones personales y la experiencia específica en una materia. En general en Sudáfrica hay buenos arquitectos capaces de realizar buenos proyectos. Cuando se contrata alguien de fuera es por su prestigio, por su “marca”. En la colaboración con otros arquitectos también suelen buscar que se les complemente sus habilidades o conocimientos en proyectos específicos. Otro aspecto importante es que se entiendan las condiciones locales de contratación.

Como aspecto más valorado de la arquitectura española se encuentra la creatividad. También se valora que se tenga una idea similar de lo que es el diseño y una forma similar de trabajo, de la ética de trabajo.

Con relación a las diferentes disciplinas de arquitectura, probablemente sea el sector residencial en el que destaca en mayor medida la arquitectura española. También se alude a los edificios públicos.

En **Australia**, los factores críticos son: contactos personales, diseño de calidad, prestigio y experiencia.

En la comparación con otros países, la arquitectura española cuenta con un elevado nivel de diseño. En cuanto a las diferentes disciplinas, España está reconocida sobre todo en edificios públicos, proyectos de rehabilitación, proyectos urbanos y paisajismo. Es muy reconocida y valorada la alta calidad de los proyectos públicos.

La reputación de la arquitectura española se encuentra al mismo nivel como mínimo de la holandesa o japonesa. Es comparable con los mejores trabajos de arquitectura internacionales. Así mismo se destaca la existencia de revistas de arquitectura de reconocido prestigio.

Por último, en **Emiratos** es importante ofrecer un precio competitivo. También es importante que el diseño se adapte al destino y que el arquitecto sea flexible ante las necesidades del cliente. Las condiciones climatológicas, marcan mucho la arquitectura de Emiratos. Por otra parte, también apuntan la importancia de tener algún tipo de representación u oficina local para la coordinación de los trabajos.

De algún modo, los clientes necesitan asegurarse de que el estudio no tenga problemas para adaptarse al idioma, a los estándares (generalmente británicos o americanos). La calidad en el servicio y el cumplimiento de plazos también son aspectos importantes

La percepción general es que los arquitectos españoles trabajan de forma seria y tienen calidad en el diseño.

En cuanto a producto, la arquitectura española destaca en el sector residencial (villas y casas unifamiliares de estilo clásico o tradicional). Opinan que la arquitectura española es una arquitectura comedida y rectangular, elegante y funcional y se adapta bien al entorno. También se destaca los trabajos de urbanismo.

2.2.3 La arquitectura española vs otros países

También desde las OFECOMES, se ha analizado el posicionamiento de la arquitectura española frente a la de otros países. Las principales aportaciones realizadas han sido las siguientes:

Para el **mercado chino**:

- EEUU, Japón, Alemania o Francia, son países que llevan trabajando en China desde hace 10 años; conocen su cultura, sus gustos y las tendencias culturales. España tiene que acelerar dicho conocimiento si quiere competir con los países enumerados anteriormente.
- La arquitectura española gana en creatividad y profesionalidad; los españoles son serios y detallistas. En general, los españoles cuentan con pocos ejemplos de construcción de edificios a gran escala.
- Alemanes: rigor profesional, buenos en ingeniería de la obra y reconocimiento en el mercado, arquitectura racional, más orientada a la técnica.
- Norteamericanos: hoteles y edificios de oficinas de gran escala. Cuentan con gran capacidad de diseño y gestión. Prácticos, modernos, también clásicos...no se adaptan mucho a las tendencias.
- Italianos y franceses: son muy artísticos, creativos.
- Japoneses: muy activos, estilo elegante, buenos acabados, calidad
- Holandeses: dominio del detalle y forma arquitectónica. Muy concienciados con el medio ambiente.
- Reino Unido posee muy buen nivel tecnológico

16

Para los **sudafricanos**, la arquitectura española es mucho más expresiva que la norteamericana o inglesa.

En **Australia**, la reputación de la arquitectura española se encuentra al mismo nivel como mínimo de la holandesa o japonesa. Es comparable con los mejores trabajos de arquitectura internacional.

2.3 La formación de los arquitectos españoles: factor diferencial

España “produce” un arquitecto muy peculiar. Algunos profesionales del sector apuntan que el perfil del arquitecto español es único en el mundo y deseable. La formación en España es muy competente y esto hace que muchos arquitectos españoles sean demandados para dar clases y/o charlas en universidades de otros países. Allí son enormemente apreciados pero tiene poco reconocimiento aquí. La dificultad del arquitecto español está en pasar del ámbito académico al económico. Se apuntan las siguientes cualidades:

- Gran conocimiento
- Capacidad de diseño y lenguaje formal
- Capaces de construir bajo su responsabilidad y con una cultura técnica
- Muchos profesores de la universidad lideran estudios. Esto no ocurre en otros países (cita los arquitectos franceses). Los grandes de otros países no dan clases, los que las dan son académicos.
- Muchos arquitectos españoles leen publicaciones y escriben artículos, libros, etc.
- Como puntos negativos se mencionan los siguientes:

- Poca capacidad empresarial y de gestión, no tienen conocimiento y además no tienen dónde obtener esta formación.
- Poco control de calidad. Falta de gestión de equipos.
- Dificultad para trabajar en conjunto con otros gremios (constructores, Project Manager, cliente).
- Tamaño reducido que dificulta la internacionalización.

Las fuertes competencias que tiene el arquitecto español es lo que ha hecho que proliferen los estudios de arquitectura de una forma muy aislada. La formación anglosajona inculca el trabajo en equipo y aprender a colaborar. En España, sin embargo, se inculca a los estudiantes la condición de genio, la individualidad.

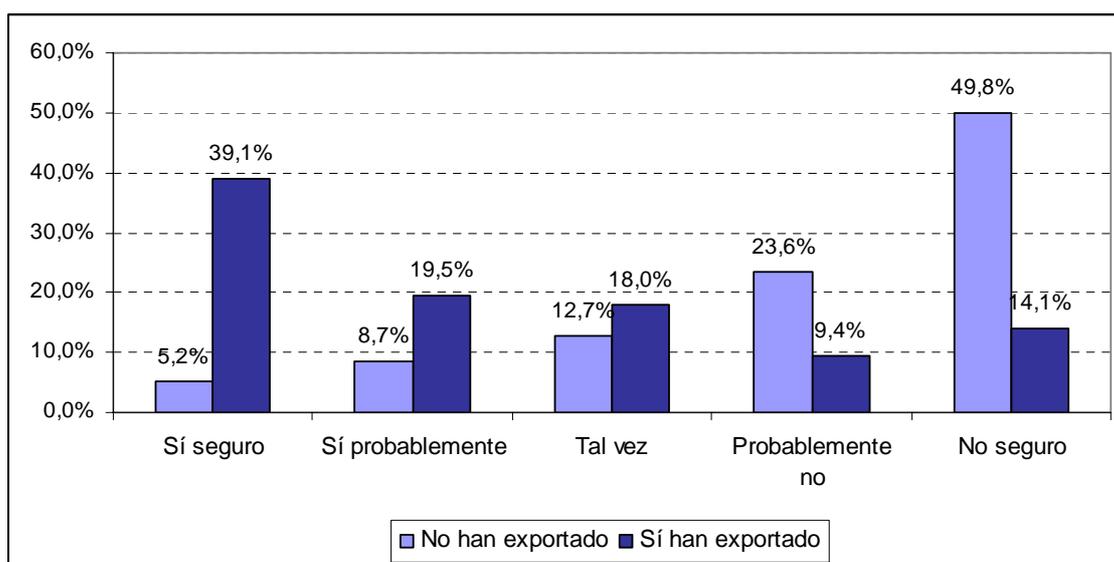
Por eso ha habido una colaboración nula o una distancia muy grande a la ingeniería. Es un modelo pequeño, autónomo con poca capacidad empresarial.

En cierto modo, la formación recibida ha sido la responsable de que en España se de un modelo endogámico con un tamaño muy pequeño comparado con el resto de países, y que en la actualidad se tenga un grave problema de estructura. No se tiene capacidad empresarial para salir fuera a pesar de que la capacidad técnica sea buena. Parece que hay que elegir entre ser arquitecto o empresario. Esto en otros países no ocurre.

2.4 Planes de futuro

Otra de las cuestiones planteadas en la investigación, ha hecho referencia a los planes a futuro con relación a la actividad exportadora. En este sentido, cabe destacar que el colectivo que ya ha exportado en alguna ocasión ha expresado su intención de seguir haciéndolo con bastante probabilidad (58,6%). Esta intención queda mucho menos patente en aquellos que hasta el momento no han ofrecido sus servicios en el exterior. Así, tan solo un 13,9% de este último colectivo, ha afirmado tener entre sus planes a medio plazo la exportación. Es más, casi el 50% (49,8%) ha expresado con contundencia su negativa hacia la internacionalización de sus servicios.

¿TIENE PLANIFICADO REALIZAR A MEDIO PLAZO ALGUNA ACCIÓN ENCAMINADA A LA EXPORTACIÓN?



Fuente: encuesta realizada a 1.200 arquitectos. CSAE. Elaboración IDOM

De las previsiones apuntadas por los estudios que ya han trabajado en el exterior, se pueden extraer las siguientes conclusiones:

- Los estudios grandes pretenden mantenerse dónde están y explorar nuevos mercados (Lejano Oriente, norte de África, Libia).
- Los estudios pequeños a medio-largo plazo tienen la intención de afianzarse en los mercados donde están presentes, piensan que todavía les queda mucho recorrido. A priori no piensan en introducirse en nuevos mercados.
- En algunos estudios de tamaño mediano afirman que los proyectos van surgiendo sin una estrategia clara de hacia donde ir.
- Para la gran mayoría, el mercado chino se considera difícil y complejo (distancia, idioma, cultura). También hay una opinión generalizada de que se ha llegado tarde a este mercado.

2.5 Valoración del apoyo institucional y propuestas de mejora

En este capítulo se exponen las opiniones sobre la labor de las instituciones en relación al apoyo a la internacionalización de los servicios de arquitectura. En base a las deficiencias detectadas, también se proponen medidas dirigidas a incrementar la participación de los arquitectos españoles en los mercados exteriores.

- En general, las Misiones comerciales organizadas por el ICEX son consideradas de forma positiva. El hecho de que una entidad como el ICEX presente los estudios es una primera puerta para poder trabajar fuera. Sin embargo, desde el colectivo de arquitectos se demanda más seguimiento de dicha acción y que se consoliden relaciones de confianza.
- También se considera positiva la labor de las OFECOMES. Los servicios comerciales que ofrecen se consideran muy válidos, si bien dependen de los contactos que logra establecer el consejero en cada caso. En algunos casos se cuestiona el que haya que pagar por algunos de los servicios ofrecidos por las Oficinas.
- En cuanto a ayudas económicas, los estudios medianos y pequeños que alguna vez han acudido al ICEX, piensan que en general se requiere mucha burocracia y la ayuda recibida no compensa el esfuerzo y tiempo que hay que dedicar.
- Las ayudas económicas son importantes, sin embargo se considera más importante la comunicación, la promoción. Establecer medidas en este sentido, sería muy interesante. En marketing queda mucho por hacer. La repercusión mediática de otros países es mucho mayor.

En cuanto a **propuestas de mejora**, los estudios consultados han apuntado las siguientes cuestiones:

- Conseguir que la confirmación de las ayudas otorgadas por el ICEX (no el dinero) sea cuanto antes. El trabajar sin saber si se va a contar o no con el dinero, puede repercutir en la calidad del proyecto.
- Modificar el plazo de entrega de la solicitud de ayudas FAIP, que actualmente es de 30 días antes a la fecha prevista de presentación de la oferta técnica al cliente. Un plazo de entrega mayor, más ajustado a la presentación al cliente, permitiría un margen de tiempo mayor lo que facilitaría la participación de los estudios en un mayor número de concursos internacionales.
- Se menciona también, que sería positivo aunar esfuerzos, evitar localismos y diferencias regionales a la hora de promocionar la exportación de la arquitectura española. En este sentido sería interesante extender el programa de Iniciación a las Licitaciones Internacionales (ILI) a toda España, de modo que cualquier empresa se pueda beneficiar de dicho programa, independientemente de si su Cámara de Comercio local participa o no. Se considera un programa interesante que debería estar al alcance de todas las empresas del sector en España, independientemente de su localidad de residencia.
- En cuanto a las oficinas comerciales en el exterior, su papel podría ser más activo. Los estudios consideran que hay que conseguir que cuando se realizan viajes de promoción éstos se rentabilicen al

máximo (tener contactados a posibles clientes, organizar comidas, reuniones de trabajo, etc.). Desde la experiencia con socios europeos y americanos, se observa que dichos gobiernos son más agresivos y mucho más comerciales a la hora de vender un estudio. En este sentido, cabe destacar que las instituciones públicas británicas y americanas están a años luz por labor previa de difusión que realizan. En muchas ocasiones la promoción inicial la realizan apoyándose en profesionales de reconocido prestigio y eso ayuda a penetrar y es una buena base de partida que facilita la entrada a los demás profesionales que tienen interés en ese mercado. También se reclama una mejor orientación de las OFECOMES sobre los procedimientos para el establecimiento de los estudios en el exterior, barreras de entrada legales. Evidentemente la actividad comercial que realizan es muy importante, pero lo anterior es básico y previo a cualquier proyecto.

- En cuanto al marketing se considera que hay que rentabilizar mejor los éxitos de los arquitectos españoles. Hechos tan relevantes como la exposición 'On Site: New Architecture in Spain', no se gestionó bien y el impacto en los medios fue bastante reducido. El Museo de Arte Contemporáneo de Nueva York (MOMA) organizó en 2006 una gran exposición en torno a la arquitectura española más relevante de los últimos años. *"La arquitectura ha emergido en España como la nueva forma de expresión artística, y esto es novedoso, ya que antes, cuando nos referíamos a la cultura y arte español, sólo pensábamos en pintura y literatura"*, dijo Terence Riley, su comisario.
- Mejorar la difusión de las ayudas y programas que existen dirigidos a fomentar la exportación en el ámbito de la arquitectura.
- Celebración de Jornadas Técnicas con mayor frecuencia y dirigidas en mayor medida a mercados más accesibles que permitan ser aprovechadas por todos los estudios de arquitectura y no solamente por los de gran tamaño.
- Creación de unas oficinas que faciliten la presentación de los estudios españoles a concursos internacionales. Presentarse a concursos internacionales supone un gran esfuerzo para muchos estudios, por la barrera del idioma, cambios en los requisitos en cuanto a la documentación requerida, etc. Cada país tiene sus reglas y el conocimiento de las mismas por parte de cada estudio de forma independiente lleva mucho tiempo y es costoso.
 - En cuanto al idioma se podría centralizar la traducción de las bases de los concursos.
 - Compulsa de toda la documentación. Se propone que el colegio de arquitectos o el Consejo Superior o el ICEX con respecto al exterior, cumpla una función como organismo oficial de dar fe de la documentación.
 - Ampliar el servicio del portal ICEX de "Oportunidades de negocio" a licitaciones de países que no sean OCDE, ya que dejan fuera todas las oportunidades en países en vías de desarrollo.
 - Servicio de búsqueda de socios, del tipo del ofrecido a través de Promo-Madrid de la Enterprise Europe Network, pero no limitado a empresas de la Unión Europea y Zona Económica Europea, incluyendo también las empresas de mercados prioritarios para las empresas españolas.

3. DIAGNÓSTICO

A partir de toda la información anterior, el equipo de trabajo ha determinado la situación de los servicios de arquitectura en cuanto a la exportación se refiere.

Para ello se ha utilizado la metodología del Análisis DAFO, mediante el cual se analiza un sector en su entorno (situación externa) y de las características internas (situación interna) del mismo, a efectos de determinar sus **F**ortalezas, **O**portunidades, **D**ebilidades y **A**menazas.

Las Oportunidades y Amenazas (análisis externo) son siempre aspectos relativos a la evolución del entorno, que condicionan de alguna forma la viabilidad del negocio y actúan en general como tendencia, es decir, juegan en cierto modo a futuro y no son controlables. Por su parte, las Fortalezas y Debilidades (análisis interno) son siempre aspectos relativos a las propias capacidades del sector, que condicionan de alguna forma el planteamiento del proyecto y juegan generalmente a presente.

En la matriz siguiente se expone, a modo de resumen las fortalezas y debilidades, así como las amenazas y oportunidades del sector de los servicios de arquitectura en el exterior:

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Buena calidad del diseño. • Profesionales con prestigio y experiencia • Diferenciación en la formación recibida • Creatividad 	<ul style="list-style-type: none"> • Estructura empresarial reducida • Dependencia del titular del estudio • Desconocimiento de la demanda en el extranjero • Falta de capacidades en gestión e idiomas • Escasa mentalidad empresarial • Estudios poco multidisciplinares • Escasa predisposición a exportar • Falta de estrategia y criterios a la hora de elegir un país
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Creciente prestigio del país • La expansión internacional de algunas empresas españolas es una vía de entrada • Mercado potencial muy amplio • Colaboración de estudios de arquitectura con otras empresas, potencial aún por desarrollar • Reducción de las distancias gracias a las nuevas tecnologías • El contexto actual, mercado global, ofrece oportunidades de salir fuera de la mano de empresarios españoles. • La imagen de la arquitectura española es positiva. 	<ul style="list-style-type: none"> • Tendencia a exportar solo arquitectura de "autor", de un cierto nivel, proyectos singulares. • Fuerte competencia, los anglosajones tienen más experiencia (175 trabajando en el exterior, RIBA). • La salida a nuevos mercados es una inversión, y el contexto actual de crisis no acompaña. • Amenaza de entrada de nuevos competidores • Complicada situación del escenario profesional.

A continuación se desarrollan más en profundidad alguna de las cuestiones apuntadas en la matriz anterior.

3.1 Debilidades

- La estructura empresarial de microempresa, es un factor que determina su capacidad para acometer proyectos de mayor envergadura o en mercados más alejados, por falta de recursos humanos o capacidad de inversión.
- Dependencia del “Titular del Estudio”. Sobre todo en estudios pequeños el titular es quien dirige, gestiona, vende, diseña y atiende al cliente, con una férrea supervisión de sus colaboradores. Por tanto, si el responsable del estudio tuviera que dedicar tiempo a abrir mercados en el exterior, implicaría descuidar a sus clientes locales. Pocos estudios cuentan con un departamento o un responsable de marketing, y menos aún con una delegación para trabajar fuera de su entorno local. Una posible solución serían los Modelos de Cooperación, asociarse, empezar a trabajar con equipos más amplios y repartir funciones.
- Desconocimiento de la demanda en el extranjero. La dificultad está en detectar a tiempo los países que ofrecen oportunidades y las vías de entrada.
- Importancia de la proximidad en el servicio. Los arquitectos entrevistados coincidían en la importancia de estar cerca del cliente, generar confianza y darle un buen servicio de dirección de obra. En este marco de servicio, la distancia es un factor que juega claramente en contra.
- Falta de capacidades: idiomas, cultura de negocio, gestión comercial, gestión de equipos, control de calidad.
- Escasa mentalidad empresarial. Los arquitectos vocacionales se mueven más por su desarrollo profesional que por el retorno máximo de la inversión.
- Estudios poco multidisciplinares. El arquitecto español es polivalente, y rara vez tiene en plantilla especialistas sectoriales, es más habitual la fórmula de subcontratar una parte de la tarea (por ejemplo cálculo de estructuras), este factor está relacionado con el tamaño del estudio.
- Reducido conocimiento tecnológico, poca aplicación de desarrollo sostenible, comentario recogido desde la Oficina Comercial en China.
- Los estudios españoles son poco activos en promocionarse en el exterior, no son maduros ni tienen fuerza a nivel de colectivo, en comparación con otros países,
- Mercado local suficiente para los más consolidados, es el argumento más rotundo hasta la fecha, pero la situación ha cambiado en los últimos años y tras la caída del sector inmobiliario el futuro es incierto.
- Escasa predisposición a exportar del sector en su conjunto. En la encuesta realizada prácticamente el 50% (49,8%) de los arquitectos que no han exportado ha expresado con contundencia su negativa hacia la internacionalización de sus servicios.

21

3.2 Fortalezas

- Buena calidad del diseño.
- Profesionales con prestigio y experiencia
- Diferenciación en la formación recibida
- Creatividad
- La expansión internacional de algunas empresas españolas es una vía de entrada
- Creciente prestigio del país, valoración positiva de la arquitectura española en el extranjero

3.3 Amenazas

- Falta de criterios a la hora de elegir un país, falta de estrategia. Esto provoca que en muchos casos se llegue tarde

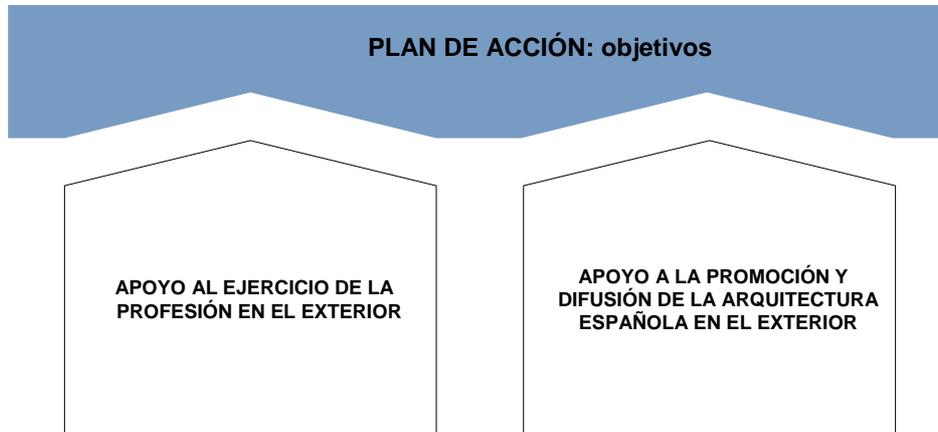
- Tendencia a exportar solo arquitectura de “autor”, de un cierto nivel, proyectos singulares, en este sentido sólo se presta atención a una parte de la demanda existente en el país de destino en servicios de arquitectura.
- Los anglosajones tienen más experiencia (175 trabajando en el exterior, RIBA) y por lo tanto están mejor posicionados. También su lengua, es una ventaja a la hora de trabajar en exterior.
- La salida hacia nuevos mercados es una inversión, y el contexto actual de crisis no acompaña.
- Amenaza de entrada de nuevos competidores. La liberalización del mercado puede suponer cierto intrusismo en el sector.
- Complicada situación del escenario profesional: crisis del Modelo Formativo, con el Plan Bolonia; crisis del Modelo Asociativo, con la Ley Ómnibus. (Defensa de la Competencia) y crisis del Modelo de Práctica Profesional, por la aplicación del Código Técnico de la Edificación.

3.4 Oportunidades

- Amplio mercado potencial
- Desde las Ofecomes se valora el estilo “español” refiriéndose fundamentalmente a viviendas unifamiliares ó villas. Sería interesante profundizar en este nicho y aprovechar las oportunidades de exportación.
- La colaboración de estudios de arquitectura con otras empresas es un potencial aún por desarrollar
- La reducción de las distancias gracias a las nuevas tecnologías, propicia el trabajo en ámbitos más alejados.
- El contexto actual de mercado global, ofrece oportunidades de salir fuera de la mano de empresarios españoles.
- La imagen de la arquitectura española es positiva.

4. PLAN DE ACCIÓN:

El Plan de Acción se articula en torno a dos grandes objetivos generales:



Para el cumplimiento de estos objetivos, las medias deberían orientarse a ofrecer:



Formación: en las principales lagunas detectadas en la profesión: la gestión comercial y empresarial, idiomas,...

Orientación: mercados a los que dirigirse en función del potencial y posicionamiento del estudio, herramientas comerciales más eficaces, detectar oportunidades de negocio,...

Información en el país destino: Conocimiento del país destino / Procedimientos administrativos / Burocracia / Procedimientos y establecimiento de empresas en el exterior / Barreras de entrada legales / Forma de pago

Acción comercial: promoción a nivel colectivo / Repercusión mediática de obras de españoles fuera: excelente publicidad / Labores de difusión / Convocatorias de concursos... agenda de clientes potenciales, y listados de arquitectos especialistas en un determinado sector

Consolidación: contactos con posibles socios locales, acuerdos con asociaciones de profesionales, gestiones de apoyo logístico y operativo: traductores, abogados locales (especializados en urbanismo, por ejemplo), selección de personal en el país destino (locales o españoles ya instalados), asistencia técnica en el proceso de contratación.

A continuación, se apuntan las acciones propuestas dentro de cada una de las medidas expuestas anteriormente:

MEDIDAS	ACCIONES
FORMACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> • Celebración de jornadas técnicas • Acceso a material normativo imprescindible (español/inglés) • Formación- on line (FPC) • Intercambio de experiencias • Relación escuela de negocios/CSAE
ORIENTACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento de la oferta dispuesta a exportar • Conocimiento de los servicios que se demandan • Facilitación del contacto entre la oferta y demanda
INFORMACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento de las direcciones de interés (agrupar links, traducir información relevante..) • Elaboración de estudios de mercado país/sector y mayor difusión de éstos • Detección de oportunidades comerciales
ACCIÓN COMERCIAL	<ul style="list-style-type: none"> • Mayor visibilidad del potencial de la arquitectura española • Promocionar la arquitectura española como MARCA • Aprovechar los planes de internacionalización de las ciudades para "vender" la arquitectura española • Continuidad en la realización de misiones comerciales
CONSOLIDACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> • Importancia de los socios en el país de destino • Fomento del establecimiento de alianzas • Presencia en foros internacionales • Refuerzo de la relación sector/organismos internacionales- cámaras de comercio

3.5 Medida 1: Formación

Desde la formación Universitaria el arquitecto ha de poder orientarse a la internacionalización. Las medidas que se deben tomar en las escuelas de arquitectura pasan por profundizar en el conocimiento de idiomas y los intercambios internacionales. Buenos ejemplos son el Programa Erasmus de intercambio entre universidades europeas, otras iniciativas parecidas de convenios bilaterales que extienden estos intercambios a otros países (EEUU).

Acciones:

- Celebración de jornadas técnicas más genéricas de introducción a la exportación de servicios profesionales.
- Dar acceso a material normativo imprescindible (versión español o ingles)
- Formación on-line, en relación el FPC (Formación Profesional Continua)
- Procurar fórmulas de intercambio, aprovechar el conocimiento de los que ya tienen proyectos fuera (cooperación)

- Relación escuelas de negocio/CSCAE. Se puede gestionar un programa específico para el sector de la Arquitectura orientada a la exportación.
- Buen ejemplo: aula virtual ICEX

3.6 Medida 2: Orientación

Acciones

- Reforzar el conocimiento de la oferta
 - Elaboración de una base de datos de estudios ó arquitectos interesados en trabajar fuera, cual es su perfil, cual es su posicionamiento, especialidad, diferenciación,...
 - Creación de una bolsa de trabajo por países objetivo o especialidades.
- Reforzar el conocimiento de la demanda:
 - Intensificar el contacto y/o relaciones con los organismos responsables de las licitaciones en el país objetivo, tener acceso a los pliegos de concursos,...
 - Elaboración de una base de datos de empresas extranjeras que pueden requerir los servicios de arquitectos

- Poner en contacto la oferta con la demanda:

Las fórmulas de contratación habituales son:

- Concursos de ideas abiertos: Son una buena oportunidad para dar un primer paso. Si el concurso es atractivo suelo haber una gran competencia.
 - Concursos de ideas por invitación: el acceso se limita a una lista corta, normalmente por prestigio.
 - Licitaciones abiertas: Las licitaciones internacionales requieren un gran esfuerzo de preparación por parte de los estudios (compulsar documentación,...)
 - Licitaciones restringidas: empresas grandes y administraciones públicas con proyectos de cierta envergadura. Hay una cierta sensación de impotencia en determinados tipos de proyectos y encargos que sistemáticamente van a estudios extranjeros. En la estrategia de la imagen de muchas ciudades está el mostrar proyectos de arquitectos "estrella".
 - Encargos directos del cliente: Se basan en contactos personales
 - Colaboración con otras empresas (promotoras, constructoras, ingenierías,...)
- Centralización por parte del CSCAE de los concursos y licitaciones internacionales

25

Con Internet han proliferado las páginas Web que publican las convocatorias de concursos y licitaciones. Desde los Colegios de Arquitectos se hace ya un esfuerzo por informar a los colegiados. El CSCAE podría centralizar este servicio a nivel nacional o bien ocuparse con más rigor del ámbito internacional, clasificando las mismas según especialidad, perfil, requisitos requeridos, etc.

- Sería de gran ayuda la traducción de pliegos, el apoyo en la preparación y asistencia a concursos internacionales,...
- Profundizar sobre nuevas estrategias de penetración: acuerdos con constructoras para ofrecer servicios integrados, llave en mano, etc....acuerdos horizontales con especialistas para posibles colaboraciones, etc.
- Fomentar las alianzas entre empresas/estudios con actividades complementarias, de cara a conseguir estructuras de mayor tamaño.
- Diseñar acciones para fomentar el asociacionismo en el sector.

3.7 Medida 3: Información sobre el país destino

Es importante disponer de información general sobre el país: el sistema político y la estructura del gobierno del país en el que se pretende trabajar, conocer las costumbres sociales y tener nociones sobre la cultura y formas de negociar, los hábitos y normas en las prácticas empresariales, permisos de trabajo, etc, así como sobre aspectos más vinculados a los servicios de arquitectura: legislación, normativa, etc.

Acciones

- Aglutinar direcciones de interés:

Puede ser muy útil agrupar los links correspondientes ó traducir cierta información.

Algunas páginas con contenidos interesantes son:

Oficina de relaciones exteriores de la Commonwealth. FCO	http://www.fco.gov.uk/
UIA	www.uia-architect.org
American Institute of Architects (AIA)	www.aia.org
The Commonwealth Association of Architects CAA. Tiene un programa sobre: La creación de oportunidades de negocio para arquitectos de la Commonwealth y la participación 'local' para el desarrollo sostenible.	www.comarchitects.org
C@bi. Es un Programa de las Cámaras de Comercio que proporciona a la empresa información que sobre comercio exterior existe en Internet. Las Cámaras organizan unos cursos especiales denominados Cursos C@bi-empresa, en los que se ofrece formación para conocer las técnicas y herramientas utilizadas en el Servicio C@bi, de tal forma, que la empresa sea capaz de desarrollar por sí misma el "Know-How" necesario para la localización y tratamiento de información útil que en Comercio Exterior ofrece Internet.	Cuenta, por un lado, con una guía clasificada temáticamente, de alrededor de 1.000 páginas web de mayor utilidad, especializadas en comercio exterior y, por otro, con una metodología específica que optimiza la búsqueda y localización de información. La guía se encuentra permanentemente actualizada por una serie de expertos en esta materia, contando con acceso a bases de datos de especial interés.

- Continuar con la elaboración de Estudios de Mercado:

ICEX: Ya ofrece servicios genéricos en este sentido. Principalmente se trata de estudios de mercado de un sector determinado (por ejemplo, "El Sector de la Arquitectura en China", Agosto 2009) ó información procedente de ferias (The AIA 2009 National Convention and Design Exposition), eventos,...

La información está disponible en la Web. La difusión podría ser mayor con enlaces desde las páginas de los Colegios profesionales o el Consejo Superior.

También sería deseable hacer una lista de los países objetivo para darles prioridad a la hora de elaborar notas sectoriales del mercado de la arquitectura.

- Inclusión en el portal del ICEX del epígrafe específico “Arquitectura”

En la actualidad dentro del sector “Servicios” aparecen: Infraestructuras, construcción civil e ingeniería; Servicios de industrias culturales; Turismo e inmobiliario; etc..

Merece la pena identificarlo como un sector exportable. Por ejemplo para la búsqueda de direcciones de interés ó el gabinete de prensa.

En el catálogo de publicaciones del ICEX hay multitud de títulos. En muchas ocasiones se dirigen claramente al sector de exportación de productos y no tanto a la exportación de servicios profesionales (Fichas-país, Guías de negocios orientadas al sector Arquitectura, Serie Maior, etc.)

3.8 Medida 4: Acción comercial

Acciones

- Mayor visibilidad:

Una cuestión de imagen: la inmensa mayoría de los estudios no tienen una estructura comercial interna y no están familiarizadas con acciones de marketing y ventas. Para transmitir su experiencia y su calidad técnica, los estudios deben esforzarse en comunicar los antecedentes profesionales del equipo, con referencias. Esto se puede realizar a través de páginas web o publicaciones.

- Adopción de medidas encaminadas a promocionar la arquitectura española en el extranjero

El papel del Consejo podría ser promocionar la arquitectura española como marca. Dar mayor visibilidad al sector, mostrar la obra de los profesionales en España, difundir el trabajo de los que están fuera, vía notas de prensa.

Aprovechar las medidas previstas por Planes de Internacionalización de regiones o ciudades y su presencia en eventos internacionales para promocionar este sector. Por ejemplo, La Oficina de Estrategia y Acción Internacional (Madrid Global), la Cámara de Comercio e Industria de Madrid y el CEIM (Confederación Empresarial de Madrid-CEOE), estarán presentes en la exposición universal de Shanghai 2010.

- Continuar con las Misiones comerciales

3.9 Medida 5: Consolidación

La falta de recursos humanos disponible en el país de destino podría atajarse con una base datos de españoles ya instalados en el país al que se quiere exportar (implica conocimiento del idioma,...)

¿Representación en el exterior u oficina propia? La presencia física de la empresa exportadora en un mercado externo es trascendental para ingresar en el mismo. Es conveniente que el exportador tenga un socio fronteras afuera. Incluso, si el negocio prospera, puede llegar a tener una oficina propia en el exterior, algo que no es lo más recomendable cuando se empieza porque hace falta mucha inversión.

Acciones

- Propiciar el establecimiento de alianzas

En general se piensa que es mejor establecer acuerdos en el exterior con empresas que presten servicios complementarios, pero lo que mejor funciona es relacionarse con una compañía del mismo rubro, para establecer una relación comercial de ida y vuelta

- Incrementar las relaciones internacionales

La empresa que quiere colocar sus servicios en el mercado externo tiene que estar en contacto con diversos organismos que la pueden ayudar en la comercialización. Es necesario relacionarse con cámaras de comercio binacionales, así como estar presentes en congresos profesionales para acercarse a empresas del mismo sector de diversos países y, de esta forma, poder establecer algún tipo de alianza”.

- Medidas complementarias o de apoyo

Ayudas, cofinanciación de viajes, mejorar la comunicación y la difusión de las ayudas y programas que existen dirigidos a fomentar la exportación en el ámbito de la arquitectura.

ESTUDIO DE LA IMAGEN DE LOS ARQUITECTOS Y DE SU POSICIONAMIENTO EN LA SOCIEDAD

CEP**a**

Centro de Estudios de la Profesión de Arquitecto

Junio 2009



Consejo Superior
de los Colegios de Arquitectos
de España



arquia caja de arquitectos

Elaboración del informe



Informe promovido por el Centro de Estudios de la Profesión de Arquitecto (CEPA).

El CEPA es una entidad constituida por el Consejo Superior de los Colegios de Arquitectos de España y la Caja de Arquitectos con el objetivo a promover el análisis de las distintas dimensiones de la profesión de arquitecto y los procesos relacionados con ella, integrando estos estudios en líneas estratégicas de investigación que permitan elaborar diagnósticos y perspectivas generales y sectoriales de interés para la profesión.

Contenido

Antecedentes.....	4
Objetivos.....	4
Metodología.....	5
Conclusiones y recomendaciones.....	8
Oportunidades y amenazas	10
Resultados.....	11
Fases de los proyectos	11
Tipos de los proyectos	12
Procesos de la edificación.....	17
Atributos funcionales	27
Anexo. Cuestionario	42

Antecedentes

El colectivo de Arquitectos de España se enfrenta en la actualidad a diversos retos derivados de diversos factores, entre ellos destacan:

- Progresiva necesidad de laboralización del sector
- Pérdida de identidad frente a otros colectivos (ingenieros, aparejadores)
- Crisis inmobiliaria y financiera y reducción significativa de los visados

En el mes de julio 2009 se celebró en Valencia el Congreso de Arquitectos de España que bajo el lema “NUEVAS Y VIEJAS FORMAS DE EJERCICIO PROFESIONAL EN ESPAÑA, EUROPA Y EL MUNDO” replanteó el compromiso de los arquitectos con la sociedad, afrontando los nuevos retos de la profesión y redefiniendo los servicios de los Colegios para que el entorno cultural y arquitectónico se adapte a las nuevas circunstancias.

En este contexto, se consideró oportuno poder responder a la pregunta:

“Los otros, los usuarios, los profesionales ¿cómo nos ven?”

El presente estudio realizado por el Institut Cerdà ofrece respuestas que pueden servir como punto de partida para la redefinición estratégica del rol del arquitecto en España.

Objetivos

4

1. Identificar la **imagen** que tienen de los arquitectos la población general y los principales colectivos con los que tienen relación.
2. Identificar los **atributos** clave que cada colectivo asocia a la imagen del arquitecto en relación con otros colectivos profesionales (aparejadores, ingenieros industriales, ingenieros de caminos)
3. Determinar el **posicionamiento** de la figura del arquitecto en el espectro del sector profesional relacionado con la **vivienda** y la **construcción**.

Metodología

El estudio se ha realizado en dos fases, combinando las siguientes metodologías:

Fase cualitativa:

Entrevistas en profundidad a responsables del CSCAE; APCE; FECAPCE; fabricantes y proveedores de materiales; arquitectos.

Objetivos:

- Identificación de los atributos y características funcionales y emocionales asociables a la figura del arquitecto en España.
- Elaboración del cuestionario a usar en la fase cuantitativa
- Fechas de realización de las entrevistas: febrero – marzo 2009

Fase cuantitativa

Realización de 1.100 entrevistas telefónicas (sistema CATI) a los siguientes colectivos:

- Ciudadanos: 500 encuestas
- Ayuntamientos (concejalías/áreas de Urbanismo): 200 encuestas
- Fabricantes y proveedores de materiales de construcción: 200 encuestas
- Promotores y corporaciones inmobiliarias: 200 encuestas
- Fechas de realización de las entrevistas: abril de 2009

Distribución muestral:

Ciudadanos: (500 entrevistas)

Cuotas de sexo y edad representativas del conjunto de España para el total de entrevistas.

Distribución proporcional de las entrevistas en 4 tipologías/grupos de municipios

- Grupo 1: municipios de las áreas metropolitanas de Madrid y Barcelona (120 entrevistas).
- Grupo 2: ciudades de más de 250.000 habitantes (130 entrevistas)
- Grupo 3: municipios de entre 30.000 y 250.000 habitantes (125 entrevistas)
- Grupo 4: municipios de menos de 30.000 habitantes (125 entrevistas)

Además, las entrevistas correspondientes a los municipios de los Grupos 3 y 4 se han distribuido proporcionalmente en 4 zonas territoriales: Norte, Centro, Este y Sur.



Distribución en zonas territoriales

Para su análisis los resultados se han ponderado de acuerdo al peso real de la población de cada grupo y zona sobre el total de población de España.

Ayuntamientos: (200 entrevistas)

Distribución proporcional de las entrevistas en 3 tipologías/grupos de municipios

- Grupo 1: municipios de las áreas metropolitanas de Madrid y Barcelona + ciudades de más de 250.000 habitantes (20 entrevistas).
- Grupo 2: municipios de entre 30.000 y 250.000 habitantes (45 entrevistas)
- Grupo 3: municipios de menos de 30.000 habitantes (135 entrevistas)

Además, las entrevistas correspondientes a los municipios del Grupo 3 se han distribuido proporcionalmente en 4 zonas territoriales: Norte, Centro, Este y Sur.

Para su análisis los resultados se han ponderado de acuerdo al peso real de la población de cada grupo y zona sobre el total de población de España.

Fabricantes y proveedores de materiales de construcción: (200 entrevistas)

Distribución proporcional de las entrevistas por CNAE y tamaño de empresa. Distribución proporcional del total de entrevistas en 4 zonas territoriales: Norte, Centro, Este, Sur.

	TOTAL	De 1 a 5 asalariados	De 6 a 49 asalariados	De 50 o más asalariados
CNAE 202-203 Fabric. estructuras madera construcción	40	30	10	0
CNAE 261-268 Otros productos minerales no metálicos	60	30	25	5
CNAE 281 Elementos metálicos construcción	100	65	30	5
Total	200	125	65	10

Norte	40
Centro	40
Este	70
Sur	50
TOTAL	200

Promotores y corporaciones inmobiliarias: (200 entrevistas)

Distribución proporcional de las entrevistas por CNAE y tamaño de empresa. Distribución proporcional del total de entrevistas en 4 zonas territoriales: Norte, Centro, Este, Sur.

	TOTAL	De 1 a 5 asalariados	De 6 a 49 asalariados	De 50 o más asalariados
CNAE 452 Construcción general inmuebles y obras ingeniería civil	150	100	45	5
CNAE 701 Actividades inmobiliarias por cuenta propia	50	40	10	0
Total	200	140	55	5

Norte	35
Centro	45
Este	75
Sur	45
TOTAL	200

Conclusiones y recomendaciones

En general, **todos los colectivos entrevistados** –ciudadanos, ayuntamientos, fabricantes y proveedores de materiales de construcción, promotores y constructores- **tienen una imagen similar de los arquitectos.**

Se asocia a los arquitectos a las **actividades de diseño y proyección**, a los aparejadores con las tareas de ejecución de los proyectos y a los ingenieros con los aspectos relacionados con el desarrollo de las instalaciones.

Son **puntos fuertes de los arquitectos:**

En cuanto al tipo de proyectos a realizar:

- La **construcción de viviendas, edificios públicos y oficinas**

En cuanto a los procesos en un proyecto de edificación:

- El **diseño**, en general, y de interiores y exteriores del edificio
- La asunción de **responsabilidades** derivadas del proyecto y el compromiso con la **seguridad.**

En cuanto a las características/atributos funcionales asociados a un proyecto:

- El conocimiento de la **normativa** aplicable, la orientación a la **innovación**, la **estética** y la **calidad** del proyecto.

8

En cuanto a los atributos personales:

- El **liderazgo**, la **responsabilidad** y la **vocación** en el desempeño de su profesión.

Son **puntos débiles de los arquitectos**, claramente asociados a la imagen de otros profesionales:

- Los proyectos relacionados con las grandes infraestructuras y el desarrollo de instalaciones (iluminación, antenas, climatización, etc), que se asocian a los ingenieros.
- La mayoría de aspectos de planificación o de ejecución de proyectos distintos del diseño: orientación a la utilidad, a la funcionalidad o a la rentabilidad, control de la obra, de costes, resolución de incidencias, implicación y compromiso en el desempeño de sus funciones... que aparecen como puntos fuertes de los aparejadores.

Deberían ser **puntos de mejora, de esfuerzo por incorporarlos a su imagen** los siguientes aspectos:

- Aquellos que **podrían corresponder a los arquitectos** por las características **técnicas** requeridas, o bien de acuerdo a lo establecido en la **normativa** que regula el sector (dirección de proyectos, coordinación de equipos, etc.) y en los que, en cambio, hay una fuerte competencia con otros profesionales:

- Dirección técnica de la obra, proyectos de rehabilitación y reforma de viviendas, gestión de permisos y cédulas, capacidad de trabajo en equipo, implicación...(se asocian a los aparejadores)
- Preparación técnica / cualificación, cálculo de estructuras, compromiso medioambiental (se asocian a los ingenieros)

- Aquellos en los que **ningún profesional está claramente posicionado**:
 - Conocimiento de las necesidades y demandas del cliente, compromiso social, orientación a la calidad del servicio.

A partir de lo expuesto, las acciones que se desarrollen con el objeto de incidir positivamente en la imagen del colectivo de arquitectos deberían centrarse en:

- **Consolidar los signos de identidad** de los arquitectos, aquellos elementos que se han identificado como puntos fuertes del colectivo.
- **Evitar** la pérdida de energías y recursos en aquellos **ámbitos** en los que claramente hay **profesionales mejor posicionados**.
- **Recuperar** como elementos definitorios de la imagen de los arquitectos aquellos **aspectos en los que se está bien posicionado** por características técnicas o normativa vigente, pero que se han ido diluyendo por la propia renuncia o por la competencia de otros profesionales.
- Apostar por **posicionarse** claramente en aquellos **ámbitos** que se consideren de interés y **que aún no se asocian** como punto fuerte de **ningún agente**.

Oportunidades y amenazas

Poner en valor, sobre todo de cara al ciudadano, la implicación del arquitecto en la construcción de los **espacios públicos municipales**.

Destacar el **cálculo de estructuras**.

Amenaza: Evitar que la identificación de este atributo como punto fuerte del ingeniero diluya su asociación a la figura del arquitecto

Apostar por el reconocimiento de la función de **dirección técnica de la obra** que está relacionada con otros elementos diferenciales del arquitecto tales como **responsabilidad, seguridad o liderazgo**.

Amenaza: Reducir la identificación de este atributo en algunos targets exclusivamente con el aparejador

Profundizar en el valor de la **preparación técnica y la cualificación**: se consideran atributos cercanos a la imagen del arquitecto, pero no elementos distintivos. Reforzarían la ventaja que en el ámbito técnico ya dan la capacidad de **innovación y el conocimiento de la normativa**.

Mantener la **estética, la creatividad y la calidad del proyecto** como puntos fuertes y diferenciales de la imagen del colectivo.

Complementar la imagen técnica con **elementos de proximidad**: existe la oportunidad de estar mejor posicionado en el **conocimiento de las necesidades del cliente**.

10

Apostar por el **compromiso social** como punto fuerte y potencialmente diferencial frente al resto de colectivos, sobre todo entre ciudadanos y responsables municipales

Amenaza: Por ahora el compromiso ambiental se asocia claramente a los ingenieros, y es evidente que los distintos elementos de responsabilidad colectiva (ambientales, sociales...) están relacionados

Destacar los elementos de **personalidad** que caracterizan al arquitecto: **liderazgo, responsabilidad y vocación** son elementos muy potentes para cualquier eje comunicacional que se plantee.

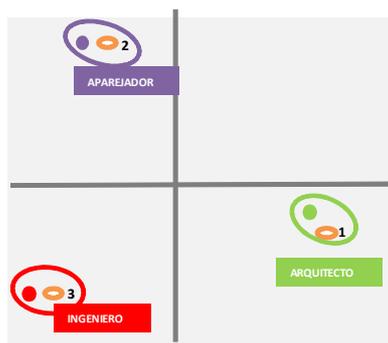
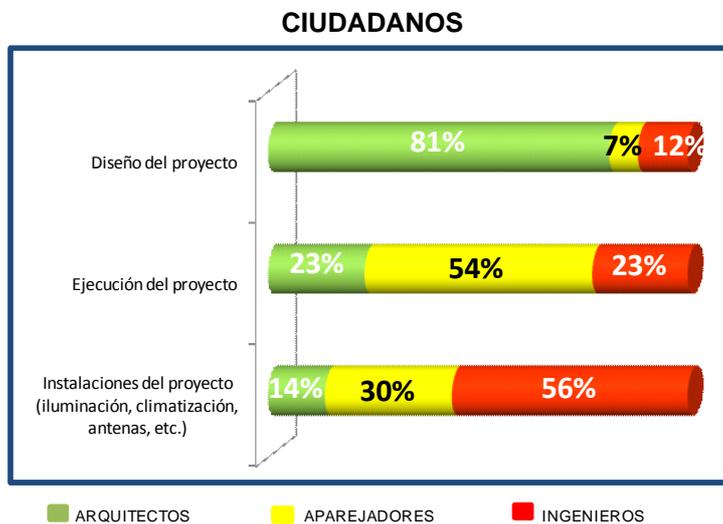
Resultados

Fases de los proyectos

¿A qué profesional asocia las siguientes fases de un proyecto de edificación o construcción que le leeré? Dígame si las asocia a un arquitecto, a un aparejador, o a un ingeniero.

Los **ciudadanos** asocian claramente el diseño de proyectos a los arquitectos; la ejecución del proyecto se atribuye a los aparejadores; las instalaciones a los ingenieros, aunque un 30% las asocia a los aparejadores.

El mapa de posicionamiento representa claramente esta distribución de competencias entre los tres colectivos, pero de su análisis se desprende, además, que los arquitectos no poseen ninguna ventaja sobre aparejadores o ingenieros salvo en la tarea de diseño.



	ARQUITECTOS	APAREJADORES	INGENIEROS
1- Diseño del proyecto	FP		b
2- Ejecución del proyecto		FP	a
3- Instalaciones del proyecto (iluminación, climatización, antenas, etc.)		a	FP

F: Fuerza

P: Posee el atributo

abcd: Presenta ventaja

Tipos de los proyectos

¿A qué profesional asocia cada uno de los proyectos de construcción que le voy a leer? Dígame si los asocia a un arquitecto, a un aparejador, a un ingeniero industrial o a un ingeniero de caminos.

La mayoría de encuestados relaciona a los arquitectos con la construcción de viviendas, de edificios públicos y de edificios de oficinas. También con la construcción de espacios públicos, aunque en este aspecto también se destaca a los ingenieros de caminos.

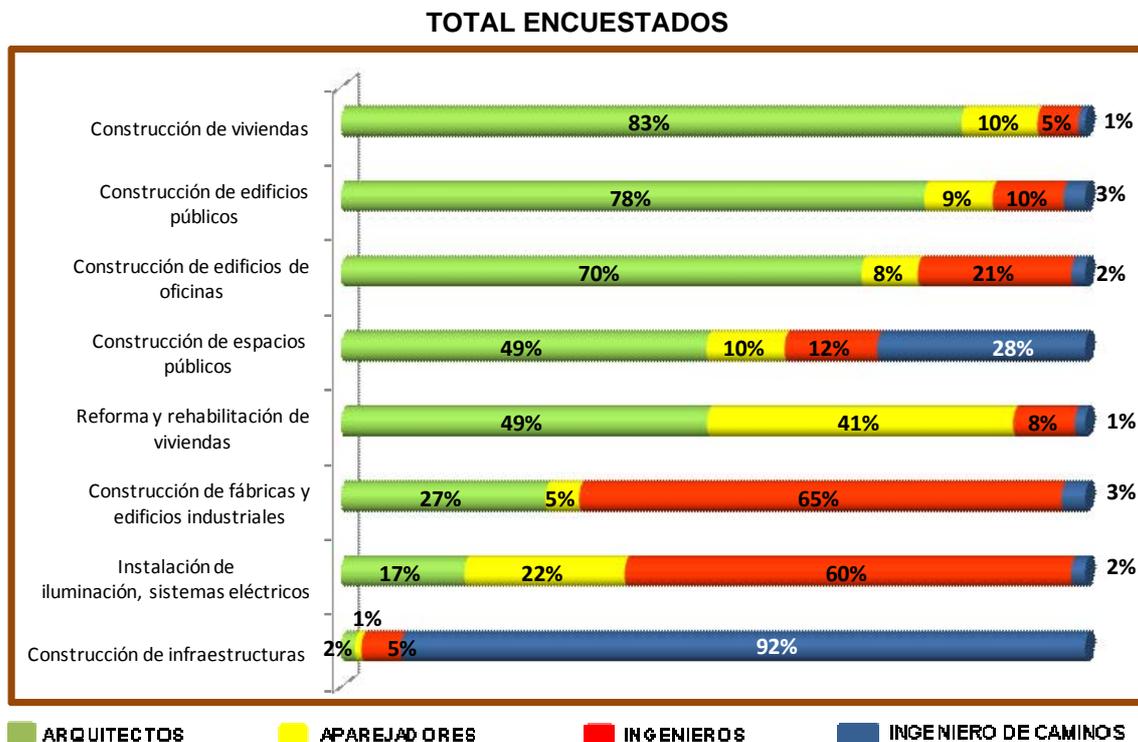
En la reforma y rehabilitación de viviendas los encuestados se dividen entre quienes consideran este tipo de proyectos propio de los arquitectos y quienes lo atribuyen a los aparejadores.

La construcción de fábricas y edificios industriales y las instalaciones se asocia claramente a los ingenieros y las infraestructuras a los ingenieros de caminos.

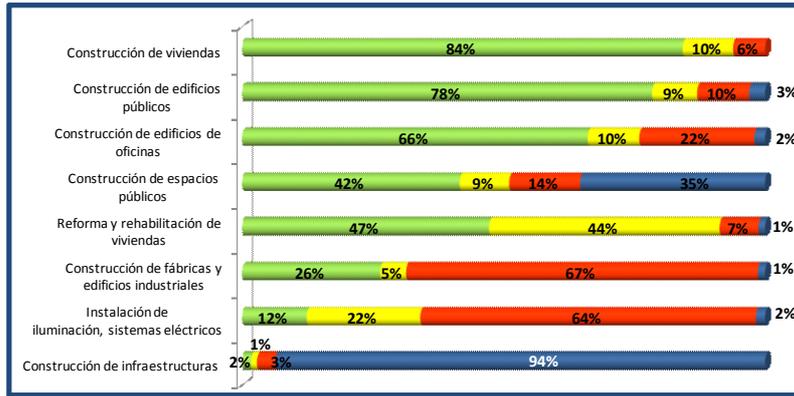
En los mapas los arquitectos quedan claramente posicionados en: construcción de viviendas, edificios públicos y oficinas. Los ayuntamientos también les asignan la construcción de espacios públicos, que los ciudadanos asocian a los ingenieros de caminos.

Están más bien situados que los ingenieros en la reforma y rehabilitación de viviendas. Este tipo de proyectos es el que mejor caracteriza a los aparejadores, pero los arquitectos están muy bien posicionados para competir con ellos.

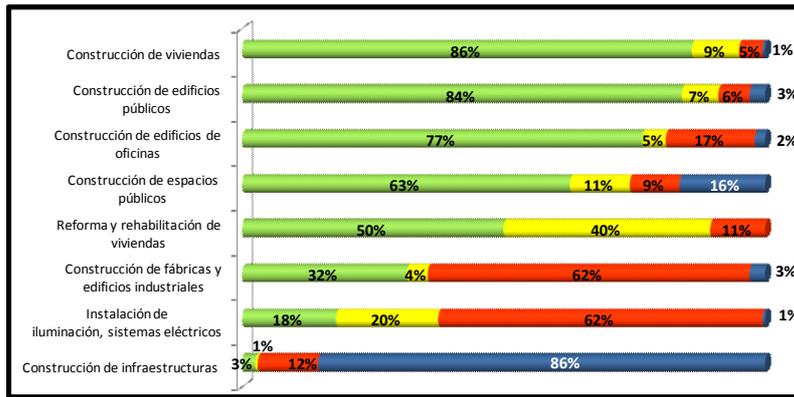
Los puntos más débiles, y en el que no tiene sentido buscar posicionarse porque el resto de profesionales están mejor situados, son la construcción de infraestructuras (el punto fuerte de la imagen de los ingenieros de caminos) y las instalaciones (asociadas a los ingenieros).



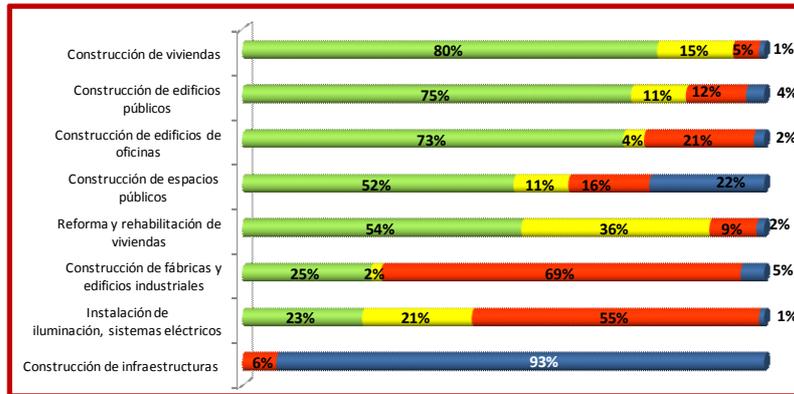
CIUDADANOS



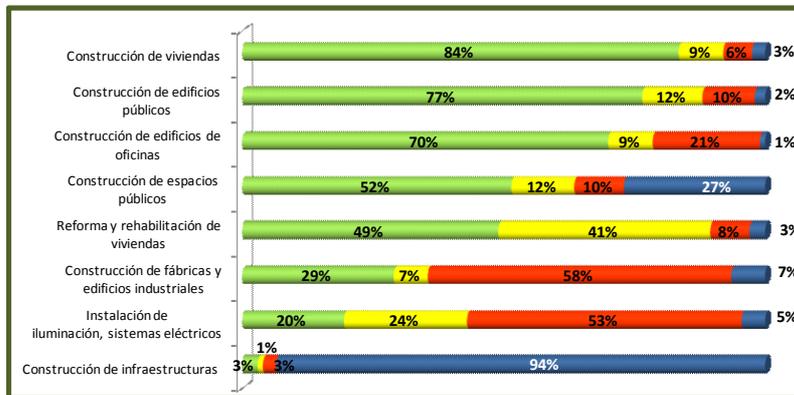
AYUNTAMIENTOS



FABRICANTES Y PROVEEDORES DE MATERIALES

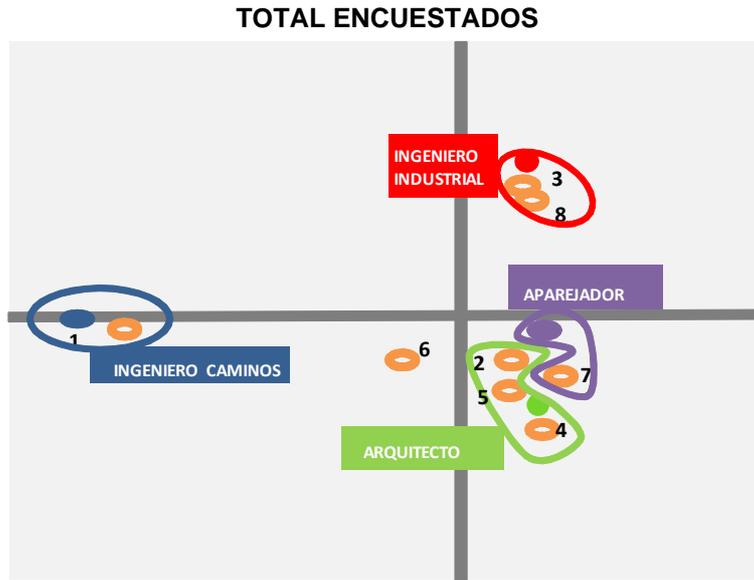


PROMOTORES Y CONSTRUCTORES



ARQUITECTOS APAREJADORES INGENIEROS INGENIERO DE CAMINOS

¿A qué profesional asocia cada uno de los proyectos de construcción que le voy a leer? Dígame si los asocia a un arquitecto, a un aparejador, a un ingeniero industrial o a un ingeniero de caminos.



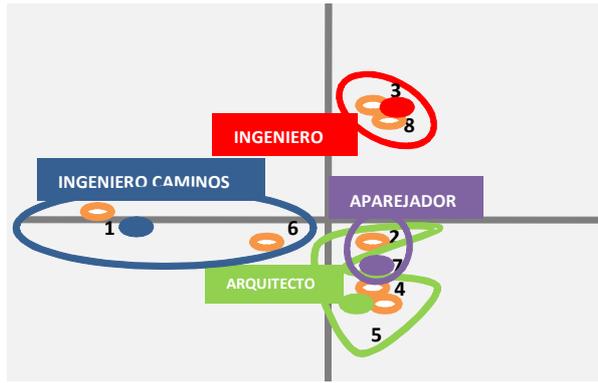
	ARQUITECTOS	APAREJADORES	INGENIEROS	INGENIEROS DE CAMINOS
1- Construcción de infraestructuras (carreteras, autopistas, puentes, ferrocarriles...)		a	a	FP
2- Construcción de edificios de oficinas	FP		d	
3- Construcción de fábricas y edificios industriales		a	FP	
4- Construcción de viviendas	FP	cd		
5- Construcción de edificios públicos	FP			
6- Construcción de espacios públicos (plazas, jardines, parques...)	c			Fbc
7- Reforma y rehabilitación de viviendas	cd	FP		
8- Instalación de iluminación, sistemas eléctricos, antenas, etc.		ad	FP	a

F: Fuerza

P: Posee el atributo

abcd: Presenta ventaja

CIUDADANOS



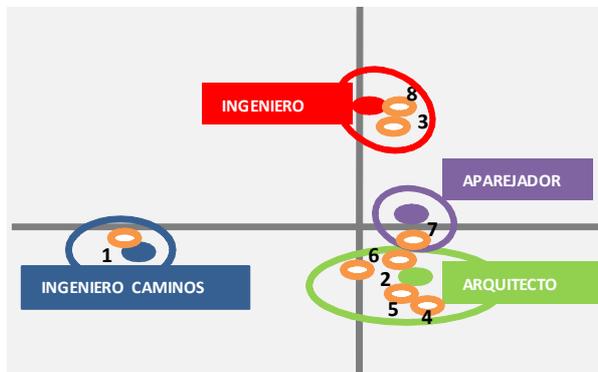
	ARQUITECTOS	APAREJADORES	INGENIEROS	INGENIEROS DE CAMINOS
1- Construcción de infraestructuras (carreteras, autopistas, puentes,		a	a	FP
2- Construcción de edificios de oficinas	FP			
3- Construcción de fábricas y edificios industriales			FP	
4- Construcción de viviendas	FP	c		
5 -Construcción de edificios públicos	FP			
6- Construcción de espacios públicos (plazas, jardines, parques...)				FP
7- Reforma y rehabilitación de viviendas	cd	FP		
8- Instalación de iluminación, sistemas eléctricos, antenas, etc.		ad	FP	a

F: Fuerza

P: Posee el atributo

abcd: Presenta ventaja

AYUNTAMIENTOS



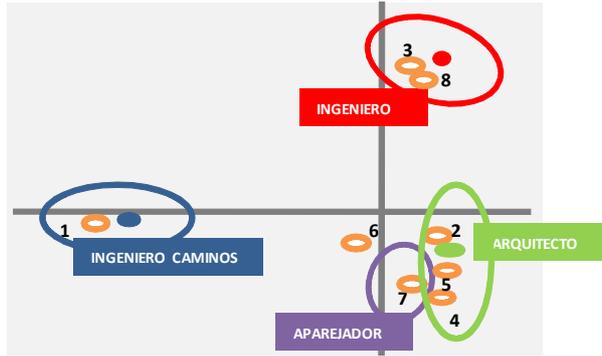
	ARQUITECTOS	APAREJADORES	INGENIEROS	INGENIEROS DE CAMINOS
1- Construcción de infraestructuras (carreteras, autopistas, puentes,		a	a	FP
2- Construcción de edificios de oficinas	FP			
3- Construcción de fábricas y edificios industriales		a	FP	a
4- Construcción de viviendas	FP	cd		
5 -Construcción de edificios públicos	FP	c		
6- Construcción de espacios públicos (plazas, jardines, parques...)	FP	c		c
7- Reforma y rehabilitación de viviendas	cd	FP		
8- Instalación de iluminación, sistemas eléctricos, antenas, etc.		ad	FP	a

F: Fuerza

P: Posee el atributo

abcd: Presenta ventaja

FABRICANTES Y PROVEEDORES DE MATERIALES



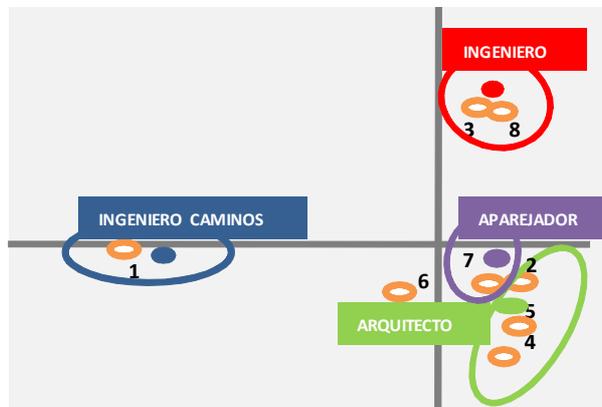
	ARQUITECTOS	APAREJADORES	INGENIEROS	INGENIEROS DE CAMINOS
1- Construcción de infraestructuras (carreteras, autopistas, puentes,		a	a	FP
2- Construcción de edificios de oficinas	FP		d	
3- Construcción de fábricas y edificios industriales		a	FP	a
4- Construcción de viviendas	FP	cd		
5- Construcción de edificios públicos	FP	cd		
6- Construcción de espacios públicos (plazas, jardines, parques...)	c			c
7- Reforma y rehabilitación de viviendas	cd	FP		
8- Instalación de iluminación, sistemas eléctricos, antenas, etc.		ad	FP	

F: Fuerza

P: Posee el atributo

abcd: Presenta ventaja

PROMOTORES Y CONSTRUCTORES



	ARQUITECTOS	APAREJADORES	INGENIEROS	INGENIEROS DE CAMINOS
1- Construcción de infraestructuras (carreteras, autopistas, puentes,		a	a	FP
2- Construcción de edificios de oficinas	FP	d	d	
3- Construcción de fábricas y edificios industriales		a	FP	
4- Construcción de viviendas	FP			
5- Construcción de edificios públicos	FP	d		
6- Construcción de espacios públicos (plazas, jardines, parques...)	c			bc
7- Reforma y rehabilitación de viviendas	cd	FP		
8- Instalación de iluminación, sistemas eléctricos, antenas, etc.		ad	FP	a

F: Fuerza

P: Posee el atributo

abcd: Presenta ventaja

Procesos de la edificación

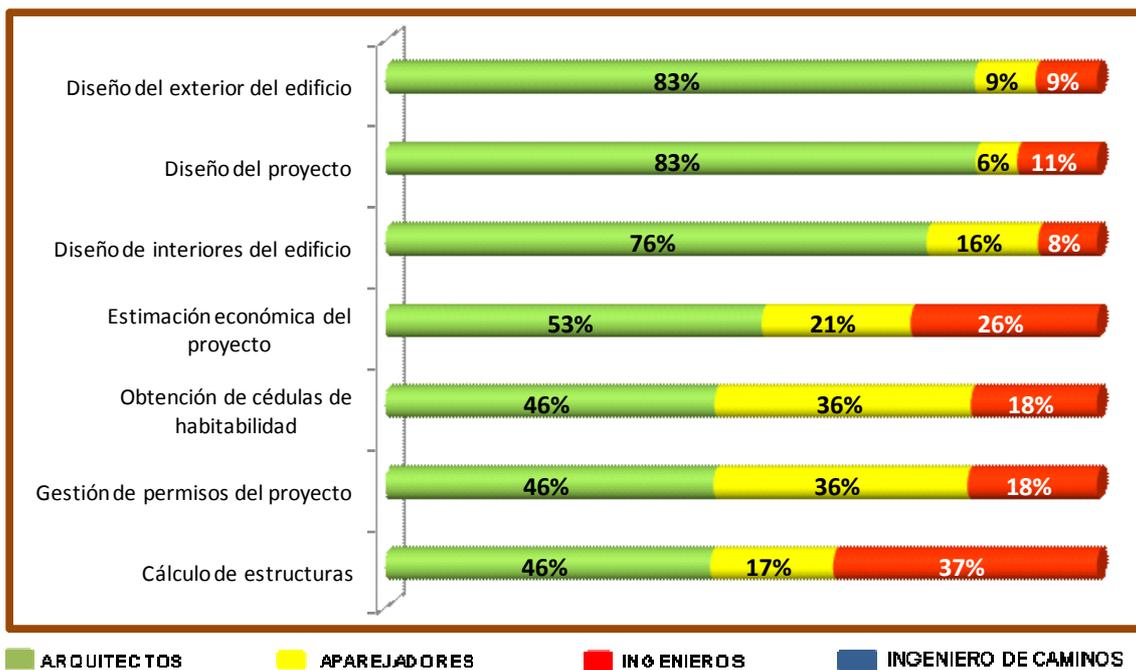
A continuación le leeré una serie de procesos previos al inicio de la obra que tienen que ver con la construcción de edificios. Dígame, para cada uno de ellos, si lo asocia a los arquitectos, a los aparejadores o a los ingenieros.

Respecto a los procesos en la construcción de edificios, se asocia a los arquitectos sobre todo con las actividades de diseño del mismo, del interior o del exterior del edificio. En el resto de aspectos, aunque en general son más quienes los asocian a los arquitectos, hay un porcentaje considerable de entrevistados que los asigna a aparejadores o ingenieros.

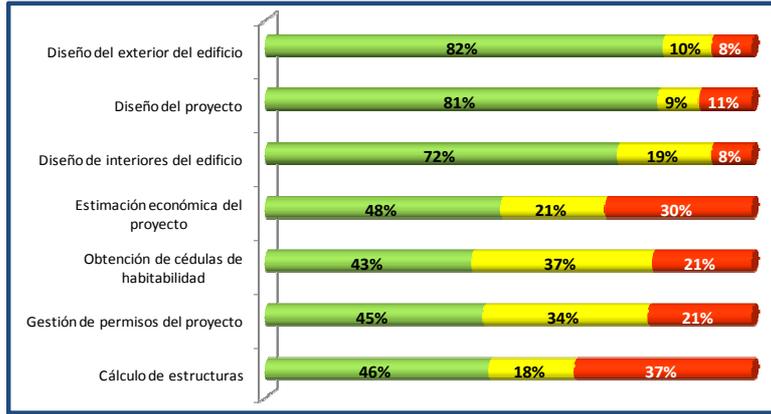
El mapa de posicionamiento sitúa como puntos fuertes de los arquitectos las fases de diseño. Los temas de gestión (permisos y cédulas) quedan en el ámbito de los aparejadores, pero incluso los ingenieros están en posición de ventaja sobre los arquitectos.

La estimación económica y el cálculo de estructuras son puntos fuertes de los ingenieros. Los arquitectos deberían esforzarse en fortalecer su posicionamiento en aspectos como el cálculo de estructuras en que, teóricamente, deben tener ventaja sobre los otros colectivos.

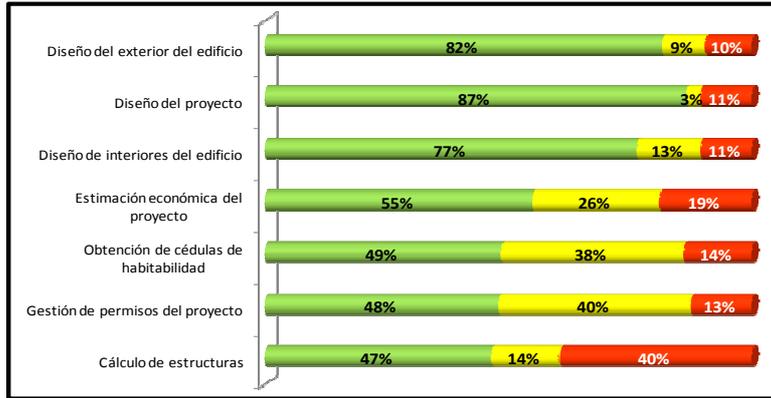
TOTAL ENCUESTADOS



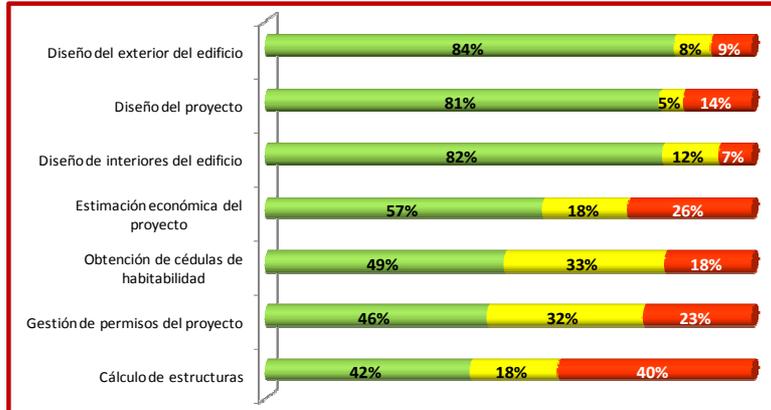
CIUDADANOS



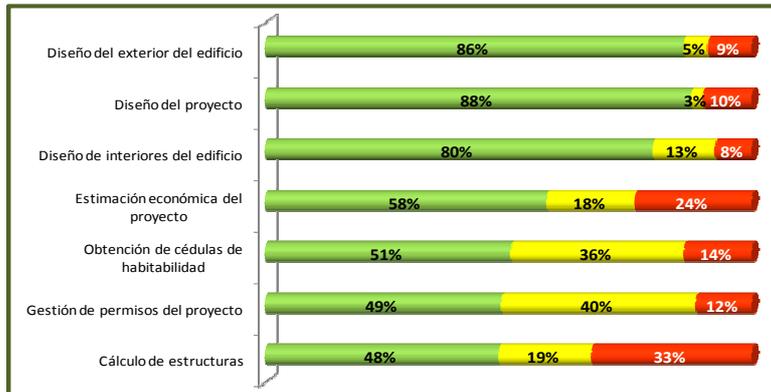
AYUNTAMIENTOS



FABRICANTES Y PROVEEDORES DE MATERIALES



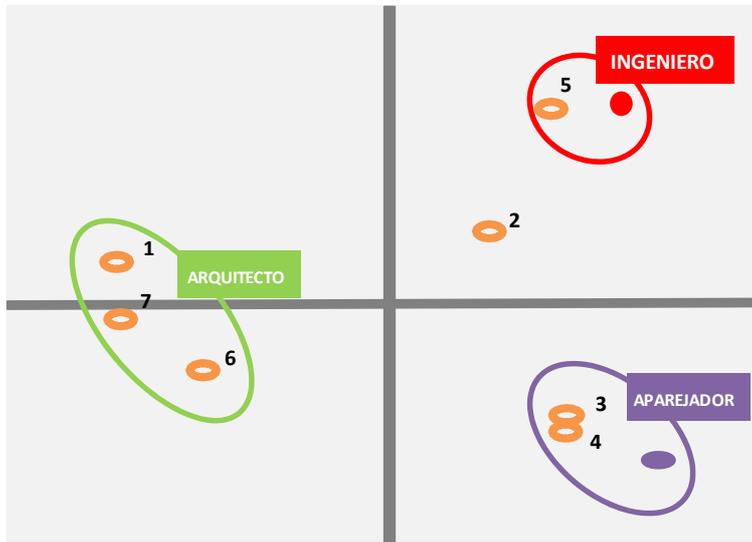
PROMOTORES Y CONSTRUCTORES



ARQUITECTOS APAREJADORES INGENIEROS INGENIERO DE CAMINOS

A continuación le leeré una serie de procesos previos al inicio de la obra que tienen que ver con la construcción de edificios. Dígame, para cada uno de ellos, si lo asocia a los arquitectos, a los aparejadores o a los ingenieros.

TOTAL ENCUESTADOS



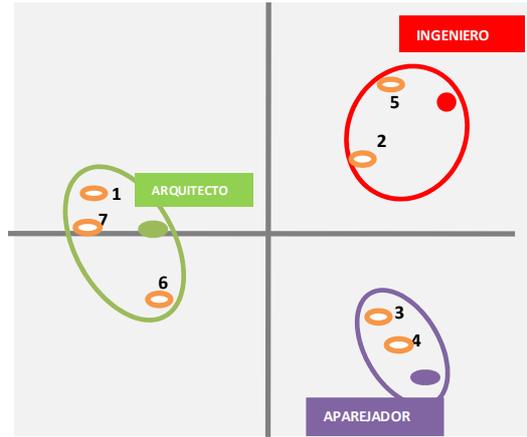
	ARQUITECTOS	APAREJADORES	INGENIEROS
1-Diseño del proyecto	FP		
2-Estimación económica del proyecto		a	a
3-Gestión de permisos del proyecto		FP	a
4-Obtención de cédulas de habitabilidad		FP	a
5-Cálculo de estructuras		a	FP
6-Diseño de interiores del edificio	FP		
7-Diseño del exterior del edificio	FP		

F: Fuerza

P: Posee el atributo

abcd: Presenta ventaja

CIUDADANOS



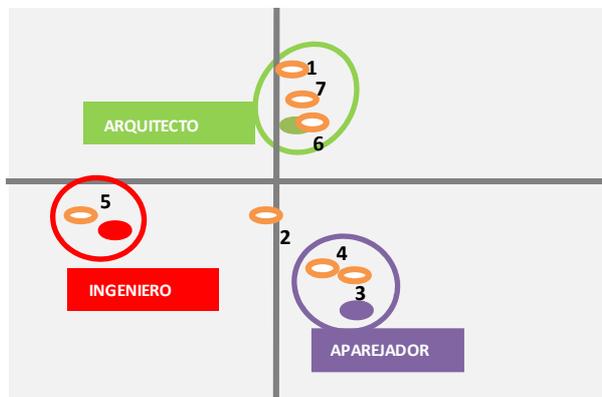
	ARQUITECTOS	APAREJADORES	INGENIEROS
1-Diseño del proyecto	FP		
2-Estimación económica del proyecto		a	FP
3-Gestión de permisos del proyecto		FP	a
4-Obtención de cédulas de habitabilidad		FP	a
5-Cálculo de estructuras		a	FP
6-Diseño de interiores del edificio	FP	c	
7-Diseño del exterior del edificio	FP		

F: Fuerza

P: Posee el atributo

abcd: Presenta ventaja

AYUNTAMIENTOS



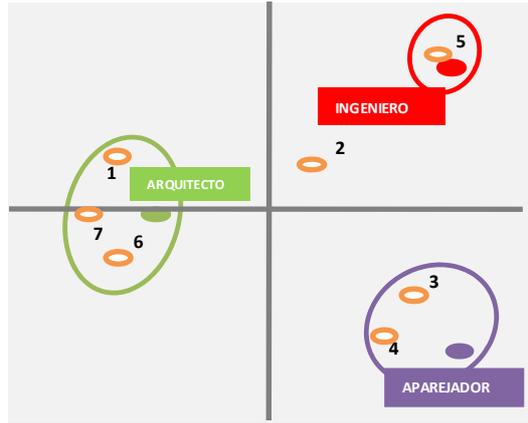
	ARQUITECTOS	APAREJADORES	INGENIEROS
1-Diseño del proyecto	FP		b
2-Estimación económica del proyecto		a	a
3-Gestión de permisos del proyecto		FP	a
4-Obtención de cédulas de habitabilidad		FP	a
5-Cálculo de estructuras		a	FP
6-Diseño de interiores del edificio	FP		
7-Diseño del exterior del edificio	FP		

F: Fuerza

P: Posee el atributo

abcd: Presenta ventaja

FABRICANTES Y PROVEEDORES DE MATERIALES



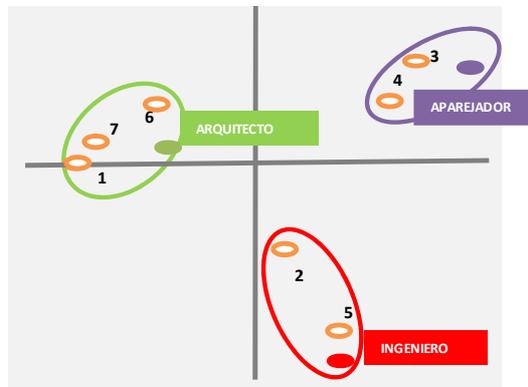
	ARQUITECTOS	APAREJADORES	INGENIEROS
1-Diseño del proyecto	FP		b
2-Estimación económica del proyecto			a
3-Gestión de permisos del proyecto		FP	a
4-Obtención de cédulas de habitabilidad		FP	a
5-Cálculo de estructuras		a	FP
6-Diseño de interiores del edificio	FP		
7-Diseño del exterior del edificio	FP		

F: Fuerza

P: Posee el atributo

abcd: Presenta ventaja

PROMOTORES Y CONSTRUCTORES



	ARQUITECTOS	APAREJADORES	INGENIEROS
1-Diseño del proyecto	FP		b
2-Estimación económica del proyecto			FP
3-Gestión de permisos del proyecto		FP	a
4-Obtención de cédulas de habitabilidad		FP	a
5-Cálculo de estructuras		a	FP
6-Diseño de interiores del edificio	FP		
7-Diseño del exterior del edificio	FP		b

F: Fuerza

P: Posee el atributo

abcd: Presenta ventaja

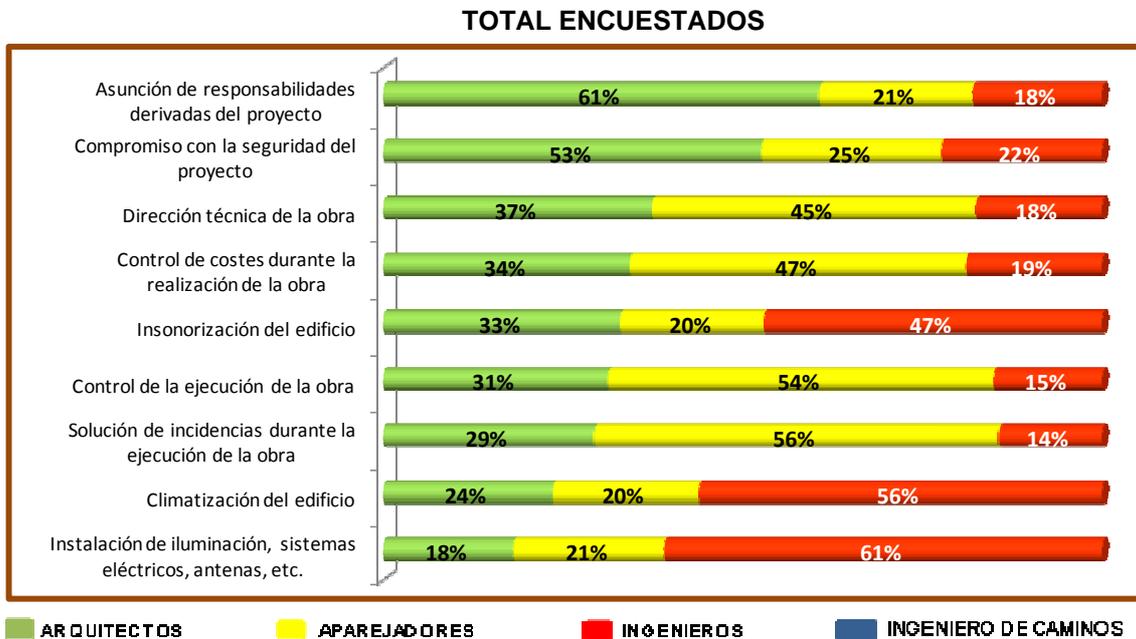
Ahora haremos lo mismo pero con procesos que se realizan durante la obra. Dígame si los asocia a los arquitectos, a los aparejadores o a los ingenieros

De los procesos realizados durante una obra, se asocia a los arquitectos sobre todo la asunción de responsabilidades derivadas del proyecto y el compromiso con la seguridad del proyecto.

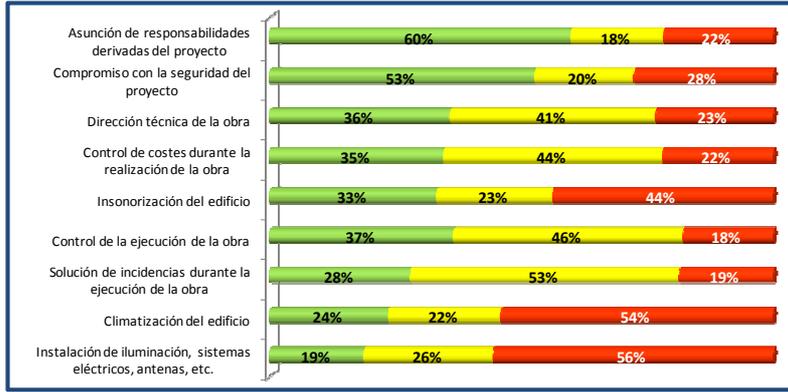
Los encuestados asignan a los aparejadores el control de la ejecución de la obra y también su dirección técnica. En el apartado de dirección técnica los arquitectos están en situación de ventaja sobre los ingenieros y deberían posicionarse para recuperar una función que les corresponde.

También aparecen como puntos fuertes de los aparejadores el control de costes y la resolución de incidencias durante la obra.

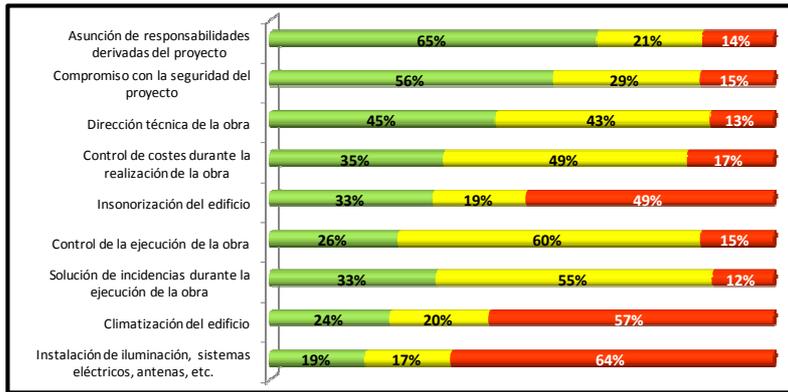
Los aspectos relativos a las instalaciones, climatización e insonorización son puntos fuertes de los ingenieros, y resulta difícil que los arquitectos puedan competir con ellos, salvo en lo relativo a la insonorización.



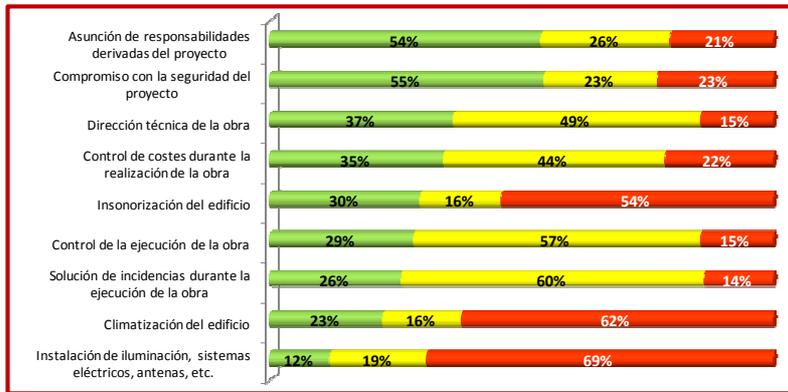
CIUDADANOS



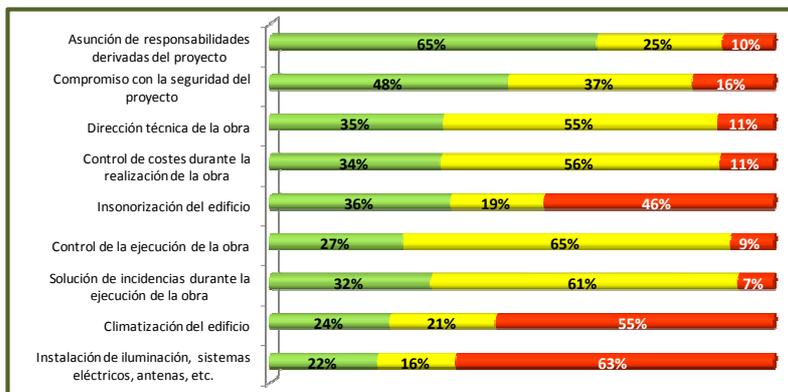
AYUNTAMIENTOS



FABRICANTES Y PROVEEDORES DE MATERIALES

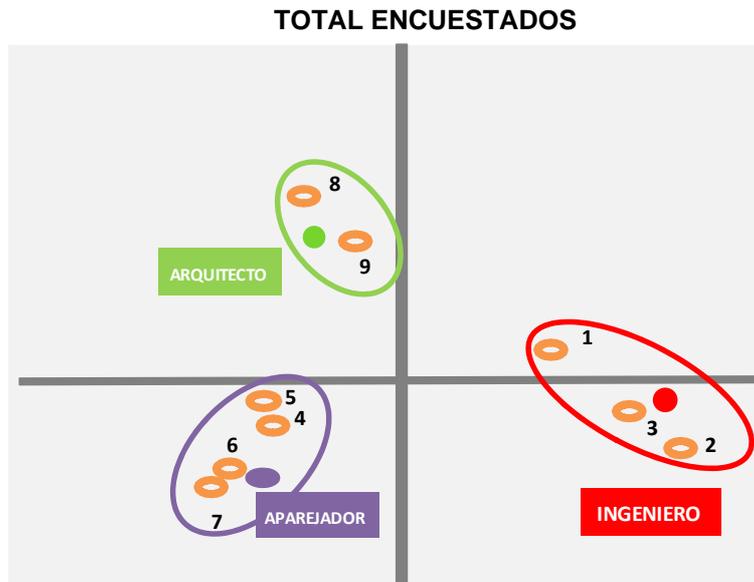


PROMOTORES Y CONSTRUCTORES



■ ARQUITECTOS ■ APAREADORES ■ INGENIEROS ■ INGENIERO DE CAMINOS

Ahora haremos lo mismo pero con procesos que se realizan durante la obra. Dígame si los asocia a los arquitectos, a los aparejadores o a los ingenieros



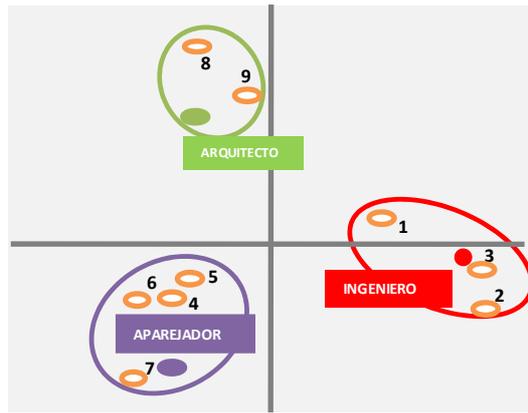
	ARQUITECTOS	APAREJADORES	INGENIEROS
1-Insonorización del edificio	b		FP
2-Instalación de iluminación, sistemas eléctricos, antenas, etc.			FP
3-Climatización del edificio			FP
4-Control de costes durante la realización de la obra	c	FP	
5-Dirección técnica de la obra	c	FP	
6-Control de la ejecución de la obra	c	FP	
7-Solución de incidencias durante la ejecución de la obra	c	FP	
8-Asunción de responsabilidades derivadas del proyecto	FP		
9-Compromiso con la seguridad del proyecto	FP		

F: Fuerza

P: Posee el atributo

abcd: Presenta ventaja

CIUDADANOS



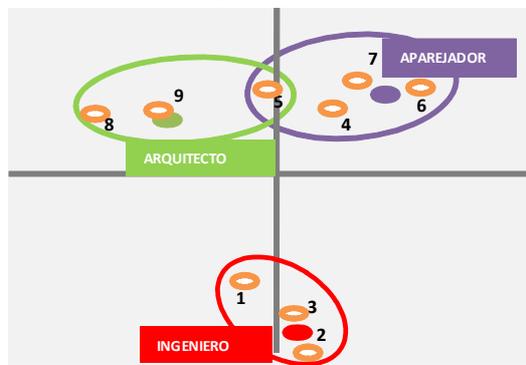
	ARQUITECTOS	APAREJADORES	INGENIEROS
1-Insonorización del edificio			FP
2-Instalación de iluminación, sistemas eléctricos, antenas, etc.		a	FP
3-Climatización del edificio			FP
4-Control de costes durante la realización de la obra	c	FP	
5-Dirección técnica de la obra	c	FP	
6-Control de la ejecución de la obra	c	FP	
7-Solución de incidencias durante la ejecución de la obra		FP	
8-Asunción de responsabilidades derivadas del proyecto	FP		
9-Compromiso con la seguridad del proyecto	FP		b

F: Fuerza

P: Posee el atributo

abcd: Presenta ventaja

AYUNTAMIENTOS



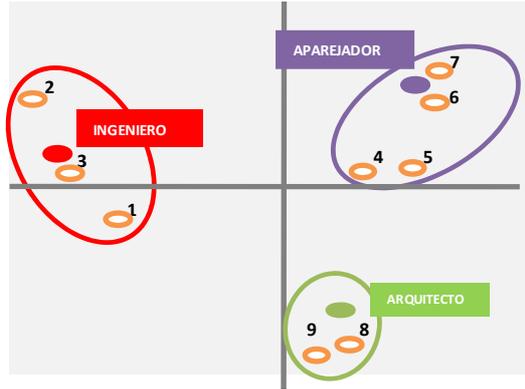
	ARQUITECTOS	APAREJADORES	INGENIEROS
1-Insonorización del edificio	b		FP
2-Instalación de iluminación, sistemas eléctricos, antenas, etc.			FP
3-Climatización del edificio			FP
4-Control de costes durante la realización de la obra	c	FP	
5-Dirección técnica de la obra	Fc	Fc	
6-Control de la ejecución de la obra		FP	
7-Solución de incidencias durante la ejecución de la obra	c	FP	
8-Asunción de responsabilidades derivadas del proyecto	FP		
9-Compromiso con la seguridad del proyecto	FP	c	

F: Fuerza

P: Posee el atributo

abcd: Presenta ventaja

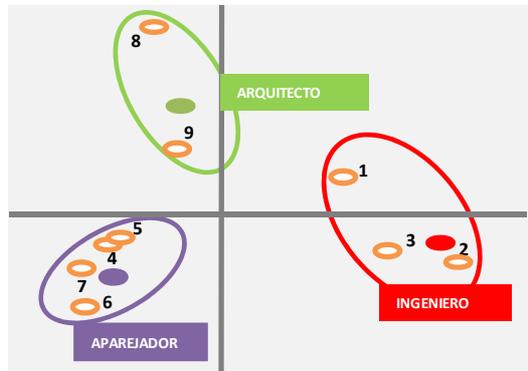
FABRICANTES Y PROVEEDORES DE MATERIALES



	ARQUITECTOS	APAREJADORES	INGENIEROS
1-Insonorización del edificio	b		FP
2-Instalación de iluminación, sistemas eléctricos, antenas, etc.			FP
3-Climatización del edificio	b		FP
4-Control de costes durante la realización de la obra	c	FP	
5-Dirección técnica de la obra	c	FP	
6-Control de la ejecución de la obra	c	FP	
7-Solución de incidencias durante la ejecución de la obra	c	FP	
8-Asunción de responsabilidades derivadas del proyecto	FP		
9-Compromiso con la seguridad del proyecto	FP		

F: Fuerza P: Posee el atributo abcd: Presenta ventaja

PROMOTORES Y CONSTRUCTORES



	ARQUITECTOS	APAREJADORES	INGENIEROS
1-Insonorización del edificio	b		FP
2-Instalación de iluminación, sistemas eléctricos, antenas, etc.	b		FP
3-Climatización del edificio			FP
4-Control de costes durante la realización de la obra	c	FP	
5-Dirección técnica de la obra	c	FP	
6-Control de la ejecución de la obra	c	FP	
7-Solución de incidencias durante la ejecución de la obra	c	FP	
8-Asunción de responsabilidades derivadas del proyecto	FP		
9-Compromiso con la seguridad del proyecto	FP		

F: Fuerza P: Posee el atributo abcd: Presenta ventaja

Atributos funcionales

A continuación le leeré una serie de atributos relacionados con los aspectos técnicos de la profesión. ¿Dígame si los asocia a los arquitectos, a los aparejadores o a los ingenieros?

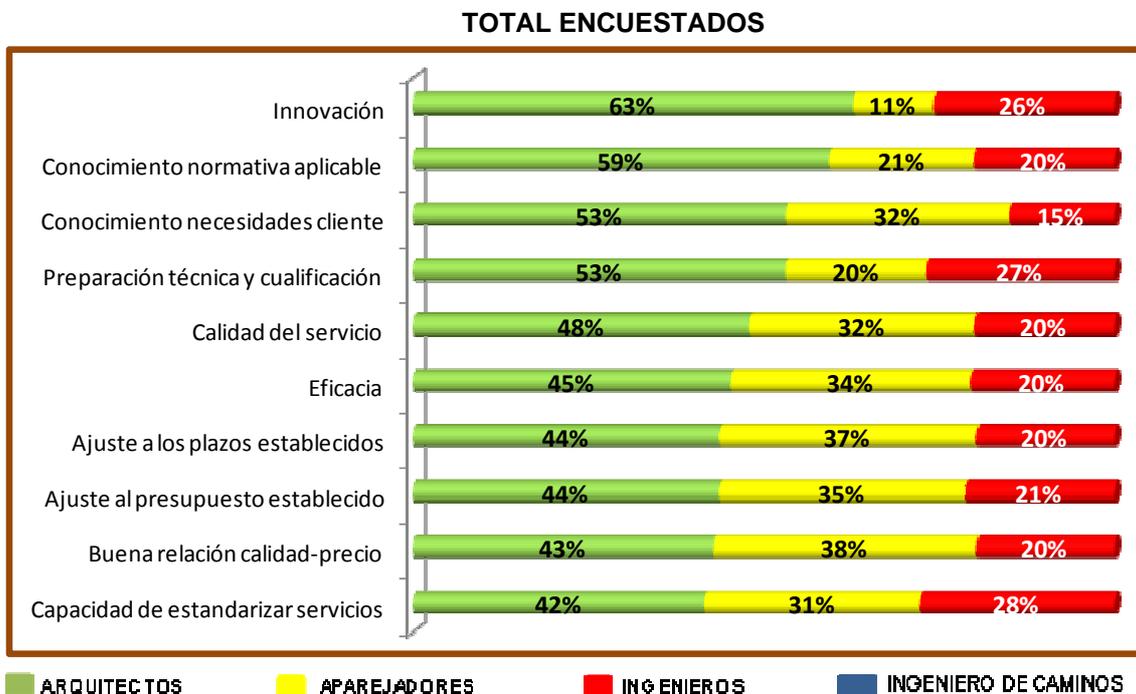
Los mapas de posicionamiento de los cuatro grupos de encuestados ubican a los arquitectos cerca de atributos como la innovación y el conocimiento de la normativa aplicable.

Los ciudadanos también ven como un punto fuerte de los arquitectos el conocimiento de las necesidades o demandas del cliente. Para el resto de grupos ningún profesional capitaliza este atributo, de manera que podría hacerse un esfuerzo orientado a conseguir una posición de fuerza en este aspecto.

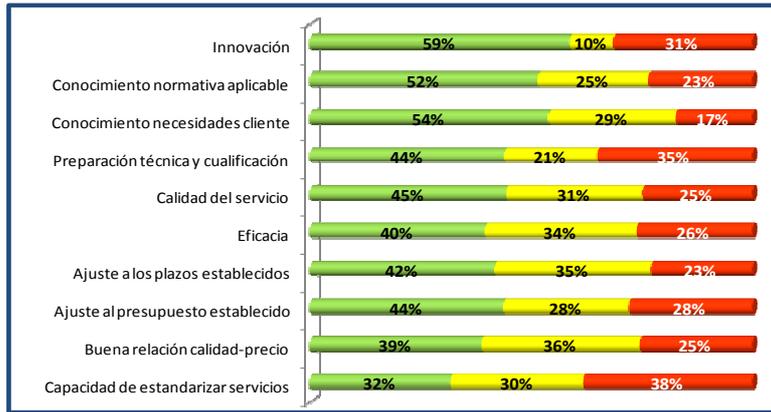
Otro de los puntos en que los arquitectos deberían reforzar su posicionamiento es en la preparación técnica y cualificación: los ayuntamientos lo consideran uno de sus puntos fuertes, están siempre mejor situados que los aparejadores, pero tienen una fuerte competencia con los ingenieros.

La buena relación calidad-precio se ve como un punto fuerte del aparejador, igual que el ajuste a los plazos establecidos y al presupuesto. También, entre ciudadanos y fabricantes-proveedores de materiales, la eficacia.

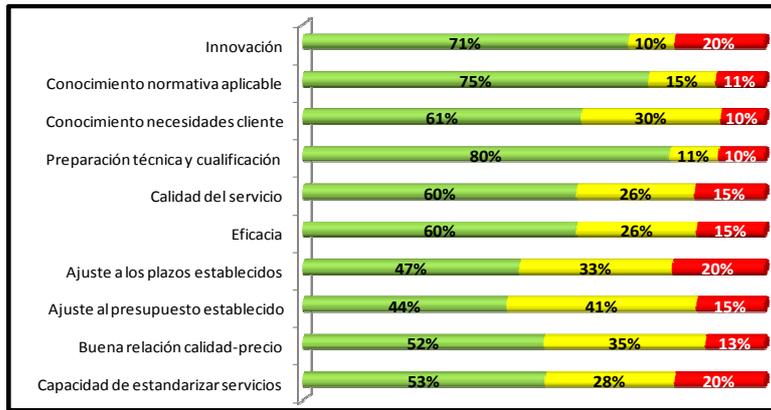
Respecto a capacidad para estandarizar servicios o a la calidad, se trata de atributos que, por ahora, no establecen diferencias en la imagen de los distintos profesionales. Tal vez también debería orientarse la imagen de los arquitectos hacia una asociación más clara con el concepto de calidad de servicio



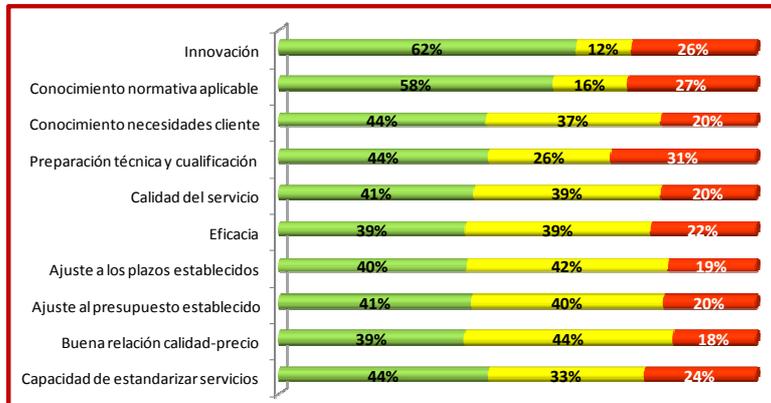
CIUDADANOS



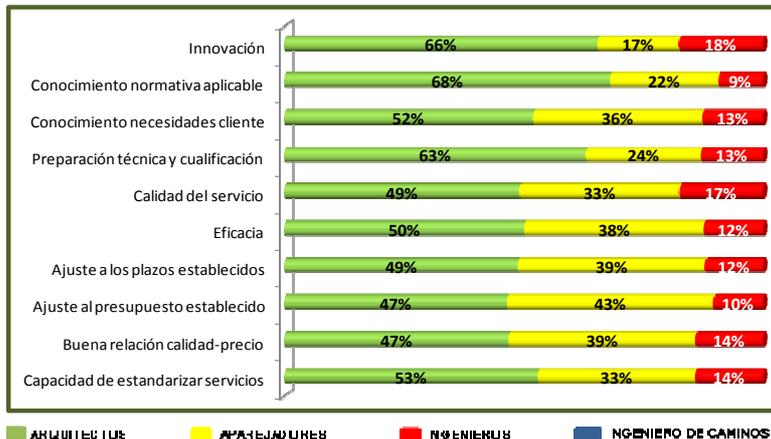
AYUNTAMIENTOS



FABRICANTES Y PROVEEDORES DE MATERIALES

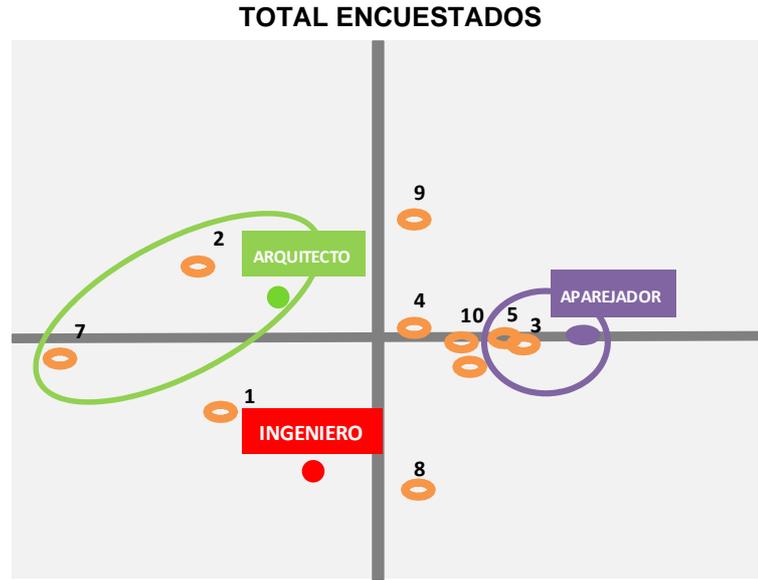


PROMOTORES Y CONSTRUCTORES



■ ARQUITECTOS ■ APATEJADORES ■ MOEDORES ■ INGENIERO DE CAMINOS

A continuación le leeré una serie de atributos relacionados con los aspectos técnicos de la profesión. ¿Dígame si los asocia a los arquitectos, a los aparejadores o a los ingenieros?

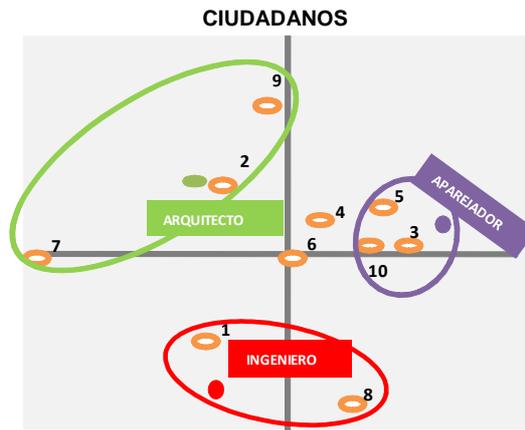


	ARQUITECTOS	APAREJADORES	INGENIEROS
1- Preparación técnica y cualificación	b		b
2- Conocimiento normativa aplicable	FP		
3- Buena relación calidad-precio		FP	
4- Calidad del servicio			
5- Ajuste a los plazos establecidos		FP	
6- Ajuste al presupuesto establecido		a	
7- Innovación	FP		b
8- Capacidad de estandarizar servicios		a	a
9- Conocimiento necesidades cliente	c	c	
10- Eficacia		a	

F: Fuerza

P: Posee el atributo

abcd: Presenta ventaja

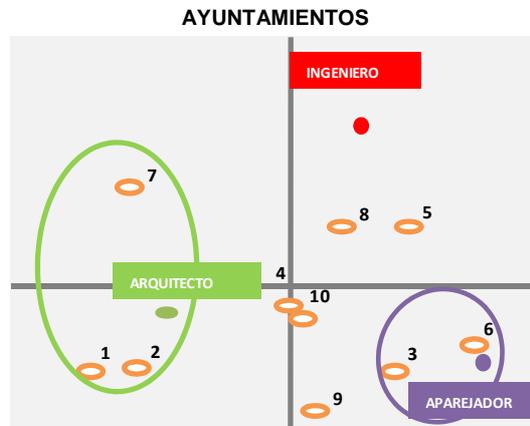


	ARQUITECTOS	APAREJADORES	INGENIEROS
1- Preparación técnica y cualificación	b		FP
2- Conocimiento normativa aplicable	FP		
3- Buena relación calidad-precio		FP	
4- Calidad del servicio			
5- Ajuste a los plazos establecidos		FP	
6- Ajuste al presupuesto establecido			
7- Innovación	FP		b
8- Capacidad de estandarizar servicios		a	FP
9- Conocimiento necesidades cliente	FP	c	
10- Eficacia		FP	

F: Fuerza

P: Posee el atributo

abcd: Presenta ventaja



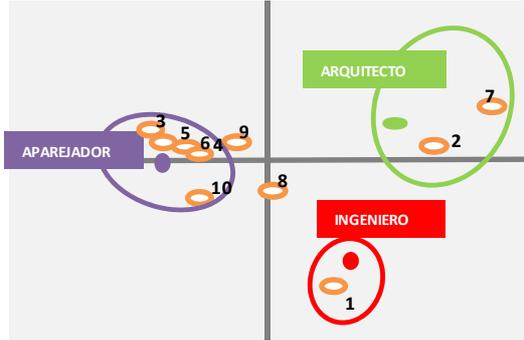
	ARQUITECTOS	APAREJADORES	INGENIEROS
1- Preparación técnica y cualificación	FP		b
2- Conocimiento normativa aplicable	FP		b
3- Buena relación calidad-precio		FP	
4- Calidad del servicio			
5- Ajuste a los plazos establecidos		Fa	a
6- Ajuste al presupuesto establecido		FP	a
7- Innovación	Fb		b
8- Capacidad de estandarizar servicios		a	a
9- Conocimiento necesidades cliente		c	
10- Eficacia			

F: Fuerza

P: Posee el atributo

abcd: Presenta ventaja

FABRICANTES Y PROVEEDORES DE MATERIALES



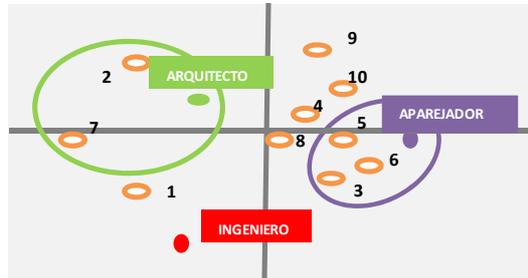
	ARQUITECTOS	APAREJADORES	INGENIEROS
1- Preparación técnica y cualificación			FP
2- Conocimiento normativa aplicable	FP		b
3- Buena relación calidad-precio		FP	
4- Calidad del servicio		FP	
5- Ajuste a los plazos establecidos		FP	
6- Ajuste al presupuesto establecido		FP	
7- Innovación	FP		b
8- Capacidad de estandarizar servicios			
9- Conocimiento necesidades cliente		c	
10- Eficacia		FP	

F: Fuerza

P: Posee el atributo

abcd: Presenta ventaja

PROMOTORES Y CONSTRUCTORES



	ARQUITECTOS	APAREJADORES	INGENIEROS
1- Preparación técnica y cualificación	b		b
2- Conocimiento normativa aplicable	FP		b
3- Buena relación calidad-precio		Fa	a
4- Calidad del servicio			
5- Ajuste a los plazos establecidos		FP	
6- Ajuste al presupuesto establecido		FP	a
7- Innovación	FP		b
8- Capacidad de estandarizar servicios			
9- Conocimiento necesidades cliente		c	
10- Eficacia		P	

F: Fuerza

P: Posee el atributo

abcd: Presenta ventaja

Y los atributos que le leeré a continuación, ¿a quién los asocia: a los arquitectos, a los aparejadores o a los ingenieros?

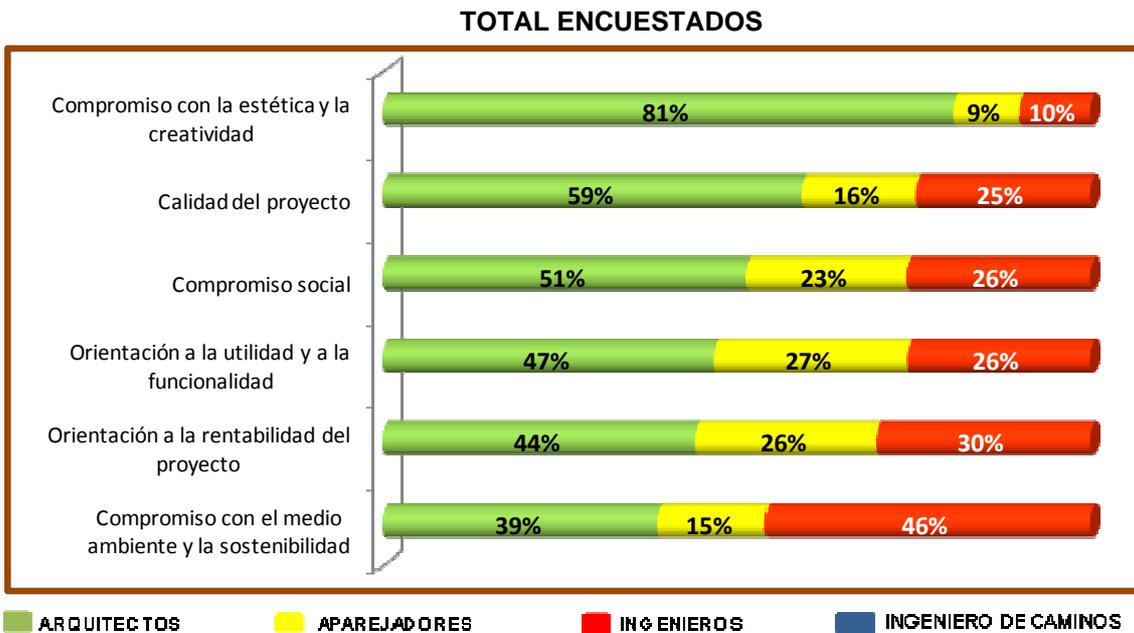
También aparecen como puntos fuertes de los arquitectos el compromiso con la estética y la calidad del proyecto.

En cambio, el compromiso medioambiental se asocia a los ingenieros. Tal vez serían necesarias acciones de refuerzo en este ámbito, especialmente porque incluso los aparejadores aparecen como mejor situados.

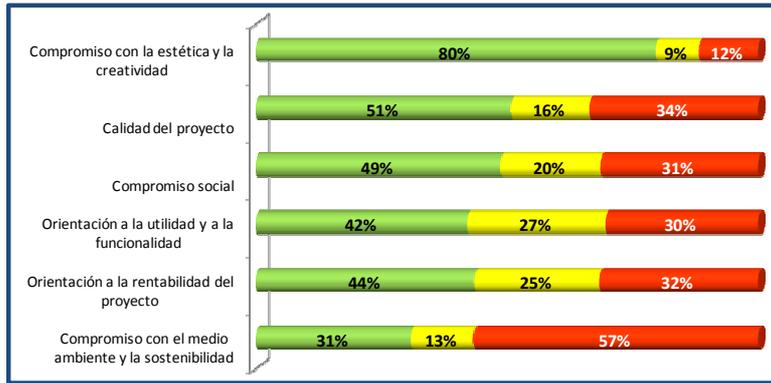
El compromiso social, aunque se asocia principalmente a los arquitectos, no es, por ahora, un elemento de fuerza de ningún colectivo, por lo que los arquitectos deberían decidir también si quieren apostar claramente por él.

Los conceptos de utilidad y funcionalidad van ligados a la imagen de los aparejadores.

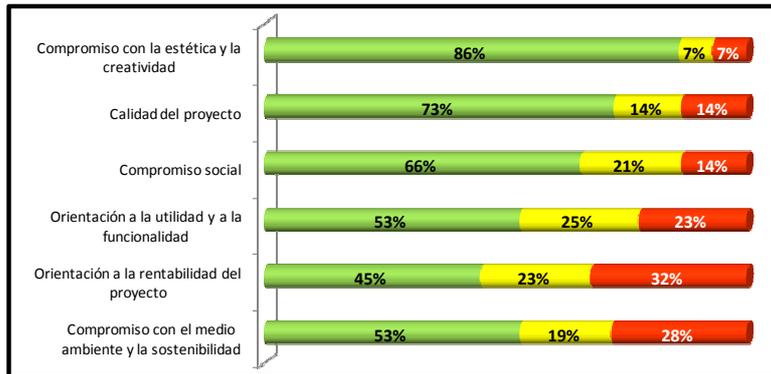
Los arquitectos también están en desventaja respecto a aparejadores e ingenieros en la orientación a la rentabilidad del proyecto



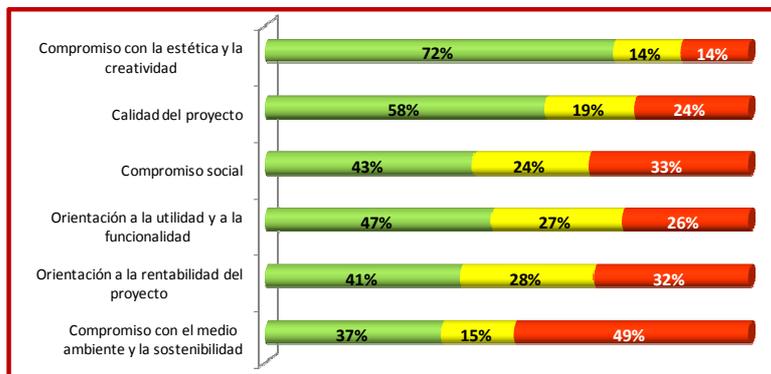
CIUDADANOS



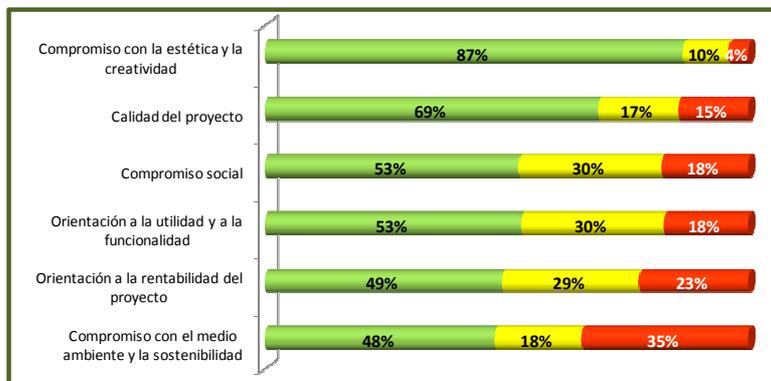
AYUNTAMIENTOS



FABRICANTES Y PROVEEDORES DE MATERIALES

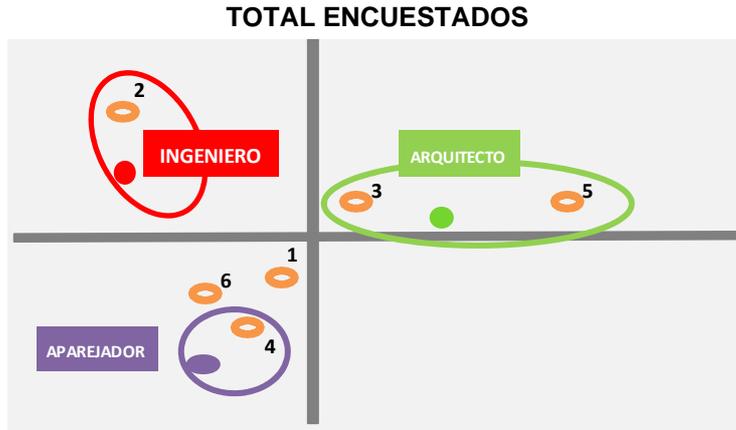


PROMOTORES Y CONSTRUCTORES



■ ARQUITECTOS ■ APAREJADORES ■ INGENIEROS ■ INGENIERO DE CAMINOS

Y los atributos que le leeré a continuación, ¿a quién los asocia: a los arquitectos, a los aparejadores o a los ingenieros?



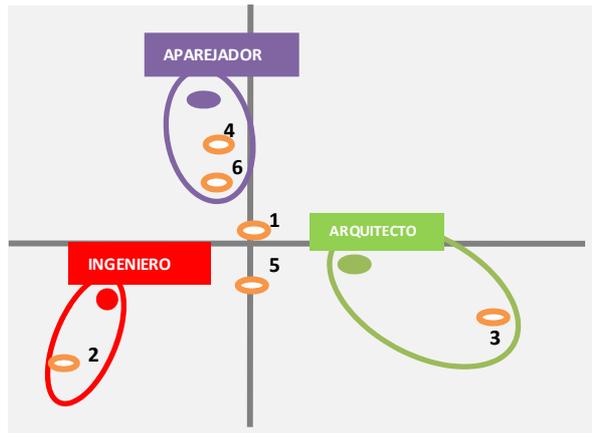
	ARQUITECTOS	APAREJADORES	INGENIEROS
1-Compromiso social		a	
2-Compromiso con el medio ambiente y la sostenibilidad		a	FP
3-Compromiso con la estética y la creatividad	FP	c	
4-Orientación a la utilidad y a la funcionalidad		FP	a
5-Calidad del proyecto	FP		
6-Orientación a la rentabilidad del proyecto		Fa	a

F: Fuerza

P: Posee el atributo

abcd: Presenta ventaja

CIUDADANOS



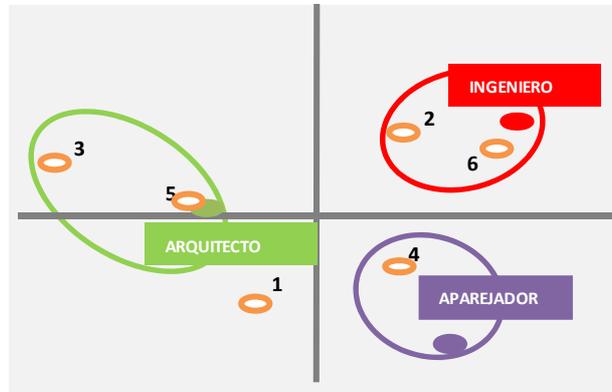
	ARQUITECTOS	APAREJADORES	INGENIEROS
1-Compromiso social			
2-Compromiso con el medio ambiente y la sostenibilidad		a	FP
3-Compromiso con la estética y la creatividad	FP	c	
4-Orientación a la utilidad y a la funcionalidad		FP	
5-Calidad del proyecto			
6-Orientación a la rentabilidad del proyecto		FP	

F: Fuerza

P: Posee el atributo

abcd: Presenta ventaja

AYUNTAMIENTOS



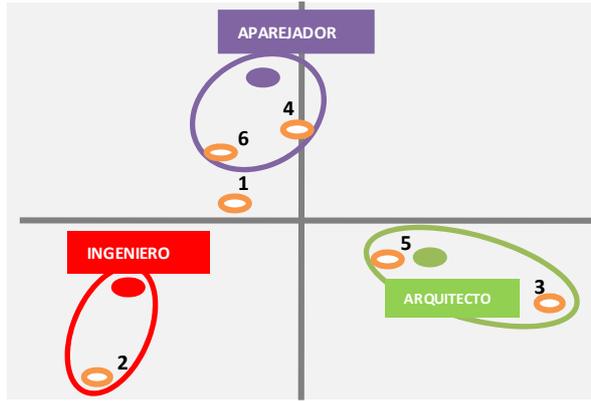
	ARQUITECTOS	APAREJADORES	INGENIEROS
1-Compromiso social	c	c	
2-Compromiso con el medio ambiente y la sostenibilidad		a	FP
3-Compromiso con la estética y la creatividad	FP		
4-Orientación a la utilidad y a la funcionalidad		Fa	a
5-Calidad del proyecto	FP		
6-Orientación a la rentabilidad del proyecto		a	FP

F: Fuerza

P: Posee el atributo

abcd: Presenta ventaja

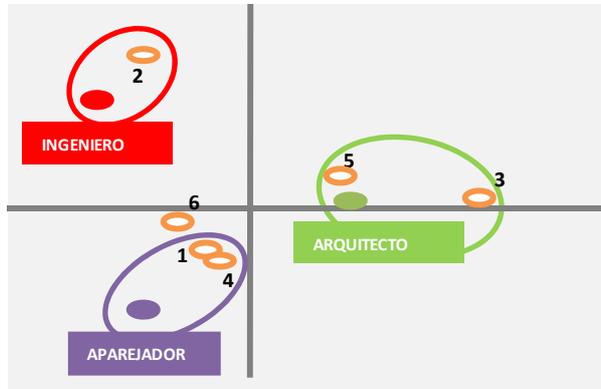
FABRICANTES Y PROVEEDORES DE MATERIALES



	ARQUITECTOS	APAREJADORES	INGENIEROS
1-Compromiso social		a	a
2-Compromiso con el medio ambiente y la sostenibilidad		a	FP
3-Compromiso con la estética y la creatividad	FP	c	
4-Orientación a la utilidad y a la funcionalidad		FP	
5-Calidad del proyecto	FP		
6-Orientación a la rentabilidad del proyecto		Fa	a

F: Fuerza P: Posee el atributo abcd: Presenta ventaja

PROMOTORES Y CONSTRUCTORES



	ARQUITECTOS	APAREJADORES	INGENIEROS
1-Compromiso social		FP	a
2-Compromiso con el medio ambiente y la sostenibilidad		a	FP
3-Compromiso con la estética y la creatividad	FP		
4-Orientación a la utilidad y a la funcionalidad		FP	a
5-Calidad del proyecto	FP		
6-Orientación a la rentabilidad del proyecto		Fa	a

F: Fuerza P: Posee el atributo abcd: Presenta ventaja

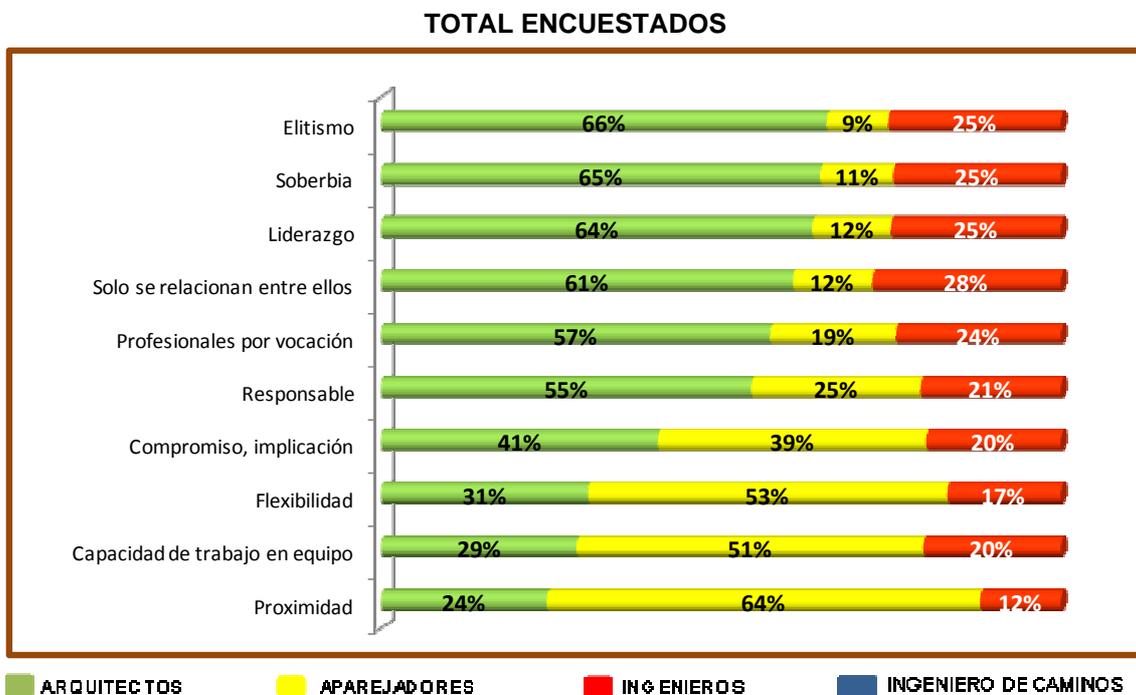
Ahora haremos lo mismo pero esta vez con atributos personales. Dígame si los siguientes atributos los asocia a los arquitectos, a los aparejadores o a los ingenieros.

En cuanto a los atributos personales, aparecen como puntos fuertes de los arquitectos el liderazgo, la responsabilidad y la vocación en el desempeño de su profesión.

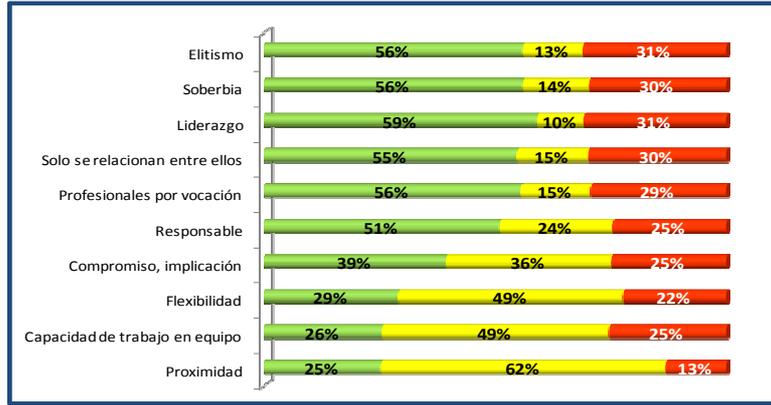
Entre los aspectos negativos, cierto elitismo, soberbia y endogamia, aspectos que también se señalan de los ingenieros.

La eliminación de estos tres atributos negativos del modelo no afecta a la asignación del resto de atributos entre los distintos colectivos y los mapas de posicionamiento siguen mostrando los mismos resultados.

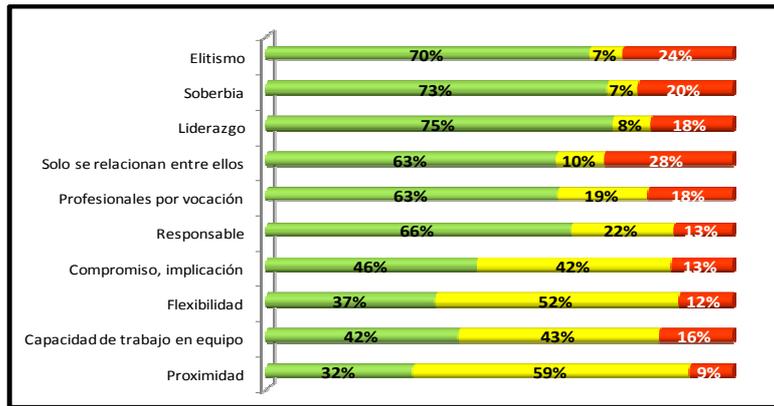
Entre los puntos que claramente deberían mejorar los arquitectos de su imagen está el trabajo en equipo, la flexibilidad, la implicación o compromiso y la proximidad. Son los principales activos de los aparejadores, pero incluso los ingenieros están en situación de ventaja sobre los arquitectos



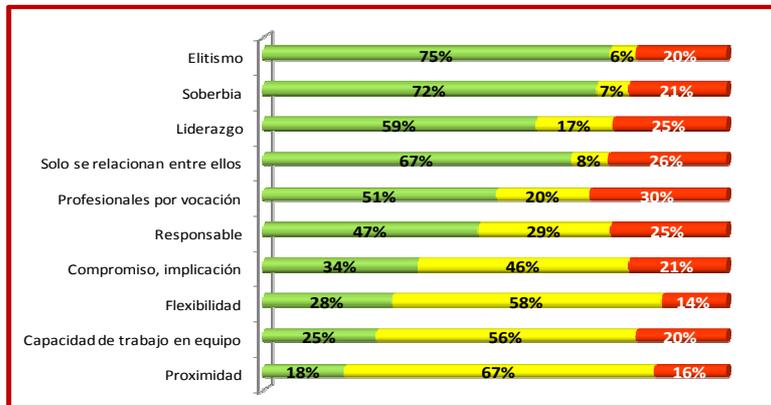
CIUDADANOS



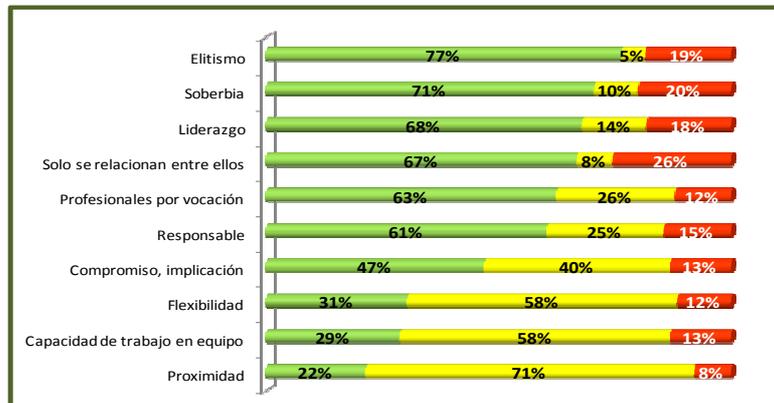
AYUNTAMIENTOS



FABRICANTES Y PROVEEDORES DE MATERIALES



PROMOTORES Y CONSTRUCTORES



■ ARQUITECTOS ■ APRENDIZAJES ■ NO INGENIEROS ■ INGENIERO DE CAMINOS

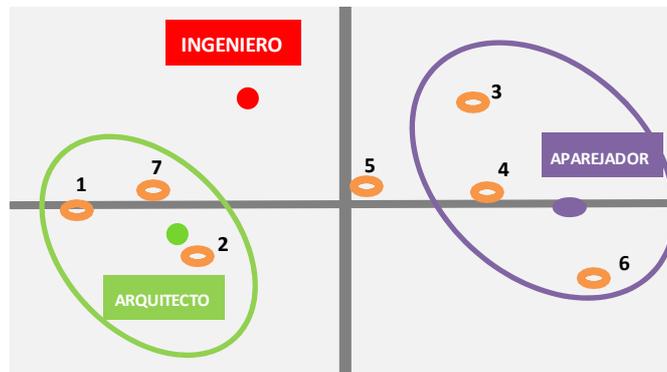
Ahora haremos lo mismo pero esta vez con atributos personales. Dígame si los siguientes atributos los asocia a los arquitectos, a los aparejadores o a los ingenieros.

TOTAL ENCUESTADOS



	ARQUITECTOS	APAREJADORES	INGENIEROS
1-Liderazgo	FP		b
2- Responsable	FP		
3-Capacidad de trabajo en equipo		FP	a
4- Flexibilidad		FP	a
5- Compromiso, implicación		FP	a
6- Proximidad		FP	a
7- Soberbia	FP		b
8-Elitismo	FP		b
9- Solo se relacionan entre ellos	FP		Fb
10- Profesionales por vocación	FP		b

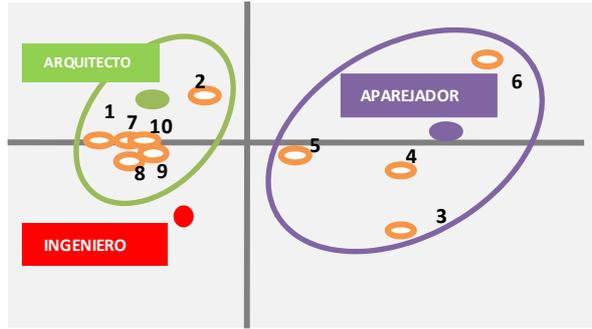
F: Fuerza P: Posee el atributo abcd: Presenta ventaja



	ARQUITECTOS	APAREJADORES	INGENIEROS
1-Liderazgo	FP		b
2- Responsable	FP		b
3-Capacidad de trabajo en equipo		FP	a
4- Flexibilidad		FP	a
5- Compromiso, implicación			
6- Proximidad		FP	a
7- Profesionales por vocación	FP		b

F: Fuerza P: Posee el atributo abcd: Presenta ventaja

CIUDADANOS



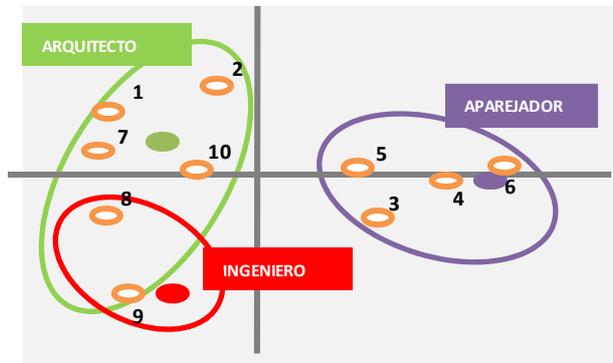
	ARQUITECTOS	APAREJADORES	INGENIEROS
1-Liderazgo	FP		b
2- Responsable	FP		
3-Capacidad de trabajo en equipo		FP	a
4- Flexibilidad		FP	a
5- Compromiso, implicación		FP	
6- Proximidad		FP	a
7- Soberbia	FP		b
8-Elitismo	FP		b
9- Solo se relacionan entre ellos	FP		b
10- Profesionales por vocación	FP		b

F: Fuerza

P: Posee el atributo

abcd: Presenta ventaja

AYUNTAMIENTOS



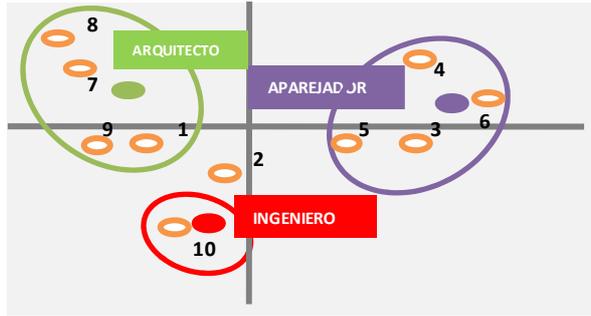
	ARQUITECTOS	APAREJADORES	INGENIEROS
1-Liderazgo	FP		b
2- Responsable	FP		
3-Capacidad de trabajo en equipo		FP	a
4- Flexibilidad		FP	a
5- Compromiso, implicación		FP	a
6- Proximidad		FP	a
7- Soberbia	FP		b
8-Elitismo	FP		Fb
9- Solo se relacionan entre ellos	Fb		Fb
10- Profesionales por vocación	FP		b

F: Fuerza

P: Posee el atributo

abcd: Presenta ventaja

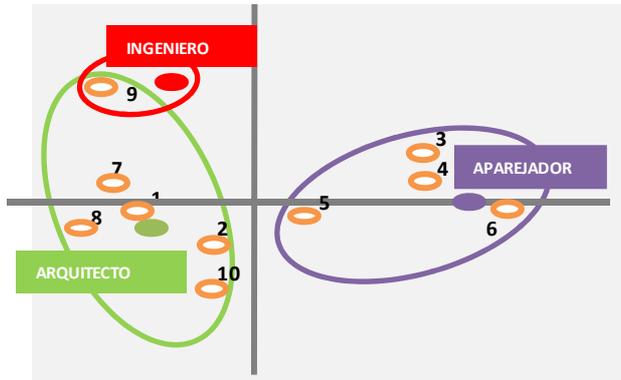
FABRICANTES Y PROVEEDORES DE MATERIALES



	ARQUITECTOS	APAREJADORES	INGENIEROS
1-Liderazgo	FP		b
2- Responsable			b
3-Capacidad de trabajo en equipo		FP	a
4- Flexibilidad		FP	a
5- Compromiso, implicación		FP	a
6- Proximidad		FP	a
7- Soberbia	FP		b
8-Elitismo	FP		b
9- Solo se relacionan entre ellos	FP		b
10- Profesionales por vocación	b		Fb

F: Fuerza P: Posee el atributo abcd: Presenta ventaja

PROMOTORES Y CONSTRUCTORES



	ARQUITECTOS	APAREJADORES	INGENIEROS
1-Liderazgo	FP		b
2- Responsable	FP		b
3-Capacidad de trabajo en equipo		FP	a
4- Flexibilidad		FP	a
5- Compromiso, implicación		FP	a
6- Proximidad		FP	a
7- Soberbia	FP		b
8-Elitismo	FP		b
9- Solo se relacionan entre ellos	Fb		Fb
10- Profesionales por vocación	FP		

F: Fuerza P: Posee el atributo abcd: Presenta ventaja

Anexo. Cuestionario

CUESTIONARIO IMAGEN ARQUITECTOS

CUESTIONARIO N°

--	--	--	--

CIUDADANOS: Buenos días/tardes, soy encuestador@ del Instituto Cerdà, empresa que se dedica a la investigación social y a los estudios de opinión. Estamos realizando un estudio sobre diversos agentes relacionados con la construcción y la edificación. ¿Sería tan amable de contestarme unas preguntas? Serán solamente unos minutos. Muchas gracias por su colaboración

PROMOTORES/CONSTRUCTORES Y FABRICANTES/PROVEEDORES DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN: Buenos días/tardes. ¿Podría hablar con el propietario/gerente/responsable de la empresa?--- ¿Es usted el propietario/gerente/responsable de la empresa? Buenos días/tardes soy encuestador@ del Instituto Cerdà, empresa que se dedica a la investigación social y a los estudios de opinión. Estamos realizando un estudio sobre diversos agentes relacionados con la construcción y la edificación. ¿Sería tan amable de contestarme unas preguntas? Serán solamente unos minutos. Muchas gracias por su colaboración

AYUNTAMIENTOS: Buenos días/tardes ¿Podría hablar con el concejal o el técnico de urbanismo del ayuntamiento? ¿Es usted el concejal / técnico de urbanismo del ayuntamiento? Buenos días/tardes, soy encuestador@ del Instituto Cerdà, empresa que se dedica a la investigación social y a los estudios de opinión. Estamos realizando un estudio sobre diversos agentes relacionados con la construcción y la edificación. ¿Sería tan amable de contestarme unas preguntas? Serán solamente unos minutos. Muchas gracias por su colaboración

1. (Sólo ciudadanos) Para empezar vamos a hablarle de diversos profesionales relacionados con la edificación y la construcción. ¿Podría decirme si ud. ha oído hablar de ellos? -Encuestador: leer opciones-

	SI	No	Ns/Nc
Arquitecto	1	2 (Fin de la entrevista)	3 (Fin de la entrevista)
Aparejador	1	2(Fin de la entrevista)	3 (Fin de la entrevista)
Ingeniero Industrial	1	2(Fin de la entrevista)	3 (Fin de la entrevista)
Ingeniero de Caminos	1	2	3

2. (Sólo para Promotores/Constructores; Fabricantes/proveedores de materiales; y Ayuntamientos) Para empezar vamos a hablarle de diversos profesionales relacionados con la edificación y la construcción. ¿Podría decirme si ud. ha tenido relación con alguno de ellos en los últimos seis meses? -Encuestador: leer opciones-

Aparejadores.....1
 Arquitectos2
 Ingenieros3

3. A continuación le leeré una serie de atributos relacionados con los aspectos técnicos de la profesión. ¿Dígame si los asocia a los arquitectos, a los aparejadores o a los ingenieros? – Encuestador, leer opciones, sólo una respuesta-

	Arquitectos	Aparejadores	Ingenieros
Preparación técnica y cualificación	1	2	3
Conocimiento de la normativa aplicable	1	2	3
Buena relación calidad-precio	1	2	3
Calidad del servicio	1	2	3
Ajuste a los plazos establecidos	1	2	3
Ajuste al presupuesto establecido	1	2	3
Innovación	1	2	3
Capacidad de estandarizar servicios	1	2	3
Conocimiento de lo que quiere/necesita el cliente	1	2	3
Eficacia	1	2	3

4. (Sólo ciudadanos) ¿A qué profesional asocia las siguientes fases de un proyecto de edificación o construcción que le leere? Dígame si las asocia a un arquitecto, a un aparejador, o a un Ingeniero. -Encuestador: leer opciones, solo una respuesta-

	Arquitecto	Aparejador	Ingeniero
Diseño del proyecto	1	2	3
Ejecución del proyecto	1	2	3
Instalaciones del proyecto (iluminación, climatización, antenas, etc.)	1	2	3

5. ¿A qué profesional asocia cada uno de los proyectos de construcción que le voy a leer? Dígame si los asocia a un arquitecto, a un aparejador, a un Ingeniero Industrial o a un Ingeniero de caminos: -Encuestador: leer opciones, sólo una respuesta-

	Arquitecto	Aparejador	Ingeniero Industrial	Ingeniero de caminos
Construcción de Infraestructuras (carreteras, autopistas, puentes, ferrocarriles...)	1	2	3	4
Construcción de edificios de oficinas	1	2	3	4
Construcción de fabricas y edificios industriales	1	2	3	4
Construcción de viviendas	1	2	3	4
Construcción de edificios públicos	1	2	3	4
Construcción de espacios públicos (plazas, Jardines, parques...)	1	2	3	4
Reforma y rehabilitación de viviendas	1	2	3	4
Instalación de iluminación, sistemas eléctricos, antenas, etc.	1	2	3	4

6. Ahora haremos lo mismo pero esta vez con atributos personales. Dígame si los siguientes atributos los asocia a los arquitectos, a los aparejadores o a los ingenieros.
- Encuestador: leer opciones, sólo una respuesta-

	Arquitectos	Aparejadores	Ingenieros
Liderazgo	1	2	3
Responsable	1	2	3
Capacidad de trabajo en equipo	1	2	3
Flexibilidad	1	2	3
Compromiso, implicación	1	2	3
Proximidad	1	2	3
Soberbia	1	2	3
Elitismo	1	2	3
Solo se relacionan entre ellos	1	2	3
Profesionales por vocación	1	2	3

7. ¿Y los atributos que le leeré a continuación, a quién los asocia: a los arquitectos, a los aparejadores o a los ingenieros? -Encuestador: leer opciones, sólo una respuesta-

	Arquitectos	Aparejadores	Ingenieros
Compromiso social	1	2	3
Compromiso con el medio ambiente y la sostenibilidad	1	2	3
Compromiso con la estética y la creatividad	1	2	3
Orientación a la utilidad y a la funcionalidad	1	2	3
Calidad del proyecto	1	2	3
Orientación a la rentabilidad del proyecto	1	2	3
Compromiso con la seguridad del proyecto	1	2	3

8. ¿A continuación le leeré una serie de procesos previos al inicio de la obra que tienen que ver con la construcción de edificios. Dígame, para cada uno de ellos, si lo asocia a los arquitectos, a los aparejadores o a los ingenieros.
-Encuestador: leer opciones, sólo una respuesta-

	Arquitectos	Aparejadores	Ingenieros
Diseño del proyecto	1	2	3
Estimación económica del proyecto	1	2	3
Gestión de permisos del proyecto	1	2	3
Obtención de cédulas de habitabilidad	1	2	3
Cálculo de estructuras	1	2	3
Diseño de interiores del edificio	1	2	3
Diseño del exterior del edificio	1	2	3

9. Ahora haremos lo mismo pero con procesos que se realizan durante la obra. Dígame si los asocia a los arquitectos, a los aparejadores o a los ingenieros -Encuestador: leer opciones, sólo una respuesta-

	Arquitectos	Aparejadores	Ingenieros
Insonorización del edificio	1	2	3
Instalación de iluminación, sistemas eléctricos, antenas, etc.	1	2	3
Climatización del edificio	1	2	3
Control de costes durante la realización de la obra	1	2	3
Dirección técnica de la obra	1	2	3
Control de la ejecución de la obra	1	2	3
Solución de incidencias durante la ejecución de la obra	1	2	3
Asunción de responsabilidades derivadas del proyecto	1	2	3
Compromiso con la seguridad del proyecto	1	2	3

DATOS DE IDENTIFICACIÓN

CIUDADANOS:

10. Sexo
Hombre 1
Mujer 2

11. Edad

12. Lugar de residencia (municipio) (anotar de la base de datos)

13. Código zona (anotar de la base de datos)

PROMOTORES-CONSTRUCTORES Y FABRICANTES-PROVEEDORES:

14. Sexo
Hombre 1
Mujer 2

15. Edad

16. Localización de la empresa (Código de zona) (anotar de la base de datos)

17. Número de trabajadores de la empresa:
Hasta 5 1
6-49 2
50 ó más 3

18. CNAE de la empresa

202-203	1
261-268	2
281	3
452	4
701	5

AYUNTAMIENTOS:

19. Municipio (anotar de la base de datos)

20. Zona (anotar de la base de datos)

21. Dimensión del municipio (anotar de la base de datos)

TODOS

NOMBRE DEL ENCUESTADO: _____

NOMBRE DEL ENCUESTADOR: _____