

Busqueda de nuevas oportunidades: el desempeño internacional de los arquitectos

Chile es un país exportador y por ello gran parte de su economía esta orientada hacia este objetivo. La búsqueda de nuevos mercados y nuevas oportunidades, junto con el mejoramiento de nuestras capacidades competitivas y la diversificación de productos, son sin duda los principales rasgos de nuestra vocación exportadora.

Consecuentemente la necesidad de diversificar el desempeño profesional se esta haciendo presente con gran urgencia en el quehacer del arquitecto. La búsqueda de nuevas oportunidades de trabajo para ampliar el campo de acción laboral, como lo puede ser la exportación de servicios profesionales de arquitectura, es algo que no deberíamos pasar por alto. Hoy día tenemos cuarenta y cuatro (44) Escuelas o Programas de Arquitectura. Todas ellas juntas ofrecen alrededor de 2870 vacantes por año. Si calculamos una tasa del 30% al 45% de titulados sobre esos cupos de ingreso, obtendremos anualmente entre 850 a 980 nuevos arquitectos en Chile. Estos cálculos son aproximados por cuanto los datos de ingreso y egreso de las diferentes Escuelas de Arquitectura todavía no están debidamente actualizados.

Pero de todas maneras nos sirven como un buen referente para entender la urgencia en considerar seriamente en Chile la exportación de servicios profesionales en arquitectura. Para el futuro inmediato es dable esperar que en los ámbitos de la integración económica internacional de nuestro país se vayan también abriendo espacios para la exportación de servicios profesionales. Podemos estar seguros que, aunque mucho mas lentamente, aumente la movilidad internacional para la prestación de servicios de especialidad profesional en arquitectura.

Pero teniendo siempre presente que las mayores oportunidades profesionales en el extranjero no necesariamente van a significar una fácil accesibilidad a ellas. Hay todavía trabas burocráticas para el fácil ingreso a otros países. Resistencias que no son fáciles de vencer. Porque tradicionalmente hacer un buen negocio se considera propio de la esfera de los intereses privados. Pero el cruce de fronteras de personas y el ejercicio de un empleo en el extranjero son materias que se consideran políticas de estado y no puramente económicas.

Hans Fox

La situación

Es cierto que en estos nuevos escenarios internacionales comenzarán a perfilarse para los arquitectos nuevas opciones de colocar servicios profesionales. En cuanto a las ventajas de ir a competir en estos mercados mencionaremos las siguientes:

- La identificación y ampliación de oportunidades profesionales.
- El mejoramiento en la rentabilidad de los servicios profesionales.
- La oportunidad de mejorar el propio perfil profesional con otras experiencias.
- La oportunidad de concretar inversiones extranjeras conjuntas.

La oportunidad de adquirir nuevas tecnologías y metodologías de gestión.

La conveniencia de diversificar riesgos en distintos mercados y realidades sociales y culturales.

Manejar mayores demandas de créditos, asimilándose a las nuevas metodologías y gestiones financieras internacionales. Contar con contratos de servicios especializados en los cuales se poseen ventajas comparativas.

Es una buena manera de resguardarse de la caída de la actividad en los mercados locales saturados.

Incursionar profesionalmente en mercados extranjeros, supone no sólo explorar ámbitos desconocidos, sino también arriesgarse a colocar nuevas competencias en esos mismos mercados. Adquirir esas nuevas competencias debería transformarse en un objetivo estratégico en la formación del arquitecto. Serán estas nuevas competencias las que justamente nos proporcionarían las oportunidades de colocar servicios profesionales en esos otros países.

Pero por otra parte estos mismos mercados establecen limitaciones a la libre circulación y a la libre transacción profesional entre agentes económicos. Hay entonces restricciones a la hora de realizar una acción profesional en el extranjero. Frente a estas restricciones, que sin duda condicionan la oferta de servicios profesionales, se ha de considerar lo siguiente:

La oferta de servicios en el extranjero debe contar con un marco legal verificable, confiable y operable.

Es conveniente contar con un sitio web y otros elementos promocionales de manera de poder transmitir perfectamente el perfil de las ventajas profesionales que se ofertan.

Dominar los estándares internacionales que regulan el desempeño profesional (ISO 9000, RIBA, UIA, ARC y otros). Dominio del inglés y los software de uso internacional relacionados con el diseño, la gestión, el acondicionamiento y las tecnologías constructivas en arquitectura.

Es oportuno participar en conferencias internacionales y reuniones de especialidad.

Es conveniente poner en práctica una estrategia sostenida del “business linking” (integración empresarial) vía internet con empresas, corporaciones, productos, industrias y/o instituciones.

Tener conocimiento de la cultura local y/o regional a efectos de evitar errores y prejuicios en la apreciación de los contextos profesionales locales.

Conocer las normativas y toda la legislación que regula el ejercicio profesional local. Los sistemas financieros y el régimen de carga tributaria. Se recomienda asociarse con un agente local y siempre respaldarse con contratos y seguros, legalmente válidos.

Hay que tener presente que toda actividad prestadora de servicios no está exenta de riesgos. Los mas recurrentes han sido:

Irregularidades en el pago de los servicios profesionales prestados.

Acciones judiciales aduciendo incumplimientos y/o daños a terceros.

Las pérdidas financieras por el tipo de cambio entre monedas.

El pago de “favores” o coimas disfrazadas a cambio de la realización de las actividades profesionales en marcha.

La competencia local desleal.

La no celebración de Seguros de respaldo y seguridad (Liability).

Consecuentemente se recomienda:

Investigar la solvencia, la idoneidad y la respetabilidad de los clientes y/o asociados antes de establecer con ellos una relación comercial que implique el traspaso de fondos.

Contratar un seguro de responsabilidad civil profesional plenamente operable en el contexto de trabajo.

Tomar una moneda “dura” para la fijación de las obligaciones financieras entre las partes.

Siempre respaldar los resultados (expectativas) y los

procesos (interacciones) de las acciones profesional con los debidos contratos legales, vigentes en ambos países.

Al identificar a un posible socio local preferir aquel cuyas capacidades y experiencias profesionales sean complementarias con las propias.

Integrarse socialmente al entorno profesional y cultural de las contrapartes.

Tener un adecuado manejo de las normas y estándares internacionales propias del ejercicio profesional de laDe manera que, para tener éxito en contextos internacionales hay que evitar de todas maneras:

Entrar en un mercado sin conocerlo y sin contar con asociados locales.

Intentar penetrar muchos mercados al mismo tiempo.

Inconsistencias en las prestaciones por falta de competitividad.

El no manejo del idioma local y las normativas y sobre todo ignorar las modalidades culturales locales.

Insuficiente valoración de las condiciones particulares del ejercicio profesional y muy especialmente las relaciones con el cliente.

Nunca adoptar actitudes o comportamientos reñidos con las costumbres o idiosincrasias locales, muy especialmente las del mundo laboral. Pero siempre ser muy competente y convergente con los intereses del cliente.

De acuerdo a todo lo dicho anteriormente para la exportación de servicios profesionales los arquitectos deben ante todo contar con un “perfil de desempeño” competitivo, innovador y sobre todo complementario a las realidades en las cuales se pretende operar profesionalmente. Las competencias que se podrán a prueba en el extranjero, además de presentar una ventaja para los clientes, deberán ajustarse a los estándares del desempeño profesional internacional de la arquitectura. La acreditación internacional de los Planes de Estudios de una Escuela de Arquitectura constituye una potente herramienta para preparar a los futuros egresados para el desempeño internacional de la arquitectura.

En definitiva, Chile con sus numerosas Escuelas de Arquitectura y sus igualmente numerosas plataformas comerciales internacionales, la exportación de “servicios profesionales de arquitectura” se esta presentando como una opción muy real y atractiva para nuestros arquitectos. Construir un perfil de competencias asegurando desempeños

para actuar exitosamente en contextos profesionales extranjeros bien podría ser una meta curricular para nuestra Escuela de Arquitectura. arquitectura y el urbanismo.

Notas:

El Consejo Profesional de Arquitectura y Urbanismo (CPAU) argentino esta trabajando en un programa para la incorporación de Estándares Internacionales a la enseñanza de la arquitectura. El Royal Institute of British Architects (RIBA) y la Unión Internacional de Arquitectos (UIA) han establecido varias recomendaciones para el ejercicio profesional internacional de la Arquitectura.

En argentina el Comité Ejecutivo del Proyecto Acreditación y Certificación Internacional (PAC) esta compuesto por el Arq. Federico Aja Espil, el Dr. José Luis Sánchez y el Arq. Heriberto Allende.

Referentes para la exportación de Servicios Profesionales de Arquitectura:

Hay varios sitios en Internet. Los principales están relacionados con las actividades de la APEC (Asia-Pacific Economic Cooperation):

1. http://www.dfat.gov.au/apec/prof_services/australia_arc.html
2. http://www.dfat.gov.au/apec/prof_services/mexico_acc.html
3. http://www.dfat.gov.au/apec/prof_services/newzealand_arc.html
4. http://confea.locaweb.com.br/ciam/protocolo_monte.htm
5. <http://www.ordredesarchitectes.be>
6. <http://www.raic.org.ca>
7. info@inst.riba.org