



Imagen Doha High Rise Office Building diseñada por Ateliers Jean Nouvel con colaboración de CCDI © Isabel Cotchà

La construcción en China vive un alentiment importante des de medianos del 2014. La primera mitad del 2015 la actividad ha caído un 16% respecto al mismo período del año anterior y noticias de despidos o de reducciones salariales comienzan a ser habituales tanto en los despachos locales como en los extranjeros. Según [bmiresearch](#) ^[1] la previsión de crecimiento del sector para el periodo de 2015-2019 es del 4,7% anual, una cifra que queda muy por debajo del casi 10% que se ha vivido durante el periodo anterior (2010-2014).

Las empresas chinas ya hace tiempo que saben que tienen que salir fuera a buscar nuevos mercados y nuevas fuentes de ingresos. Las que hicieron los deberes en su momento, supieron invertir en ellas mismas y prepararon esta salida ya hace unos cuantos años.

Las empresas de arquitectura y ingeniería en mejor disposición para salir a competir al mercado global son los **Local Design Institute (LDI)**. Los LDI son las empresas con *certificación A*, es decir, las únicas legalmente capacitadas para firmar proyectos arquitectónicos. La mayoría de los 1800 LDI son aún empresas públicas; reminiscencia del pasado más comunista, ya que hasta prácticamente el 1990 el mercado no se abrió a la iniciativa privada. Acostumbran a tener entre 1000 y 4000 trabajadores y, aunque solo representen el 20% del total de las 8000 empresas de arquitectura que hay en el país, son las que en general dominan el panorama arquitectónico en la China.

Por facturación y según los datos publicados por ENR el año 2015 ^[2] algunos de los principales LDI son **CADR** (China Architecture Design & Research) con \$994M/año, **TJAD** (TongJi Architectural Design Group) con \$496M/año, **CCDI Group** (China Construction and Design Institute) con \$360M/año y **SMEDI** (Shanghai Municipal Engineering design Institute) con \$340M/año entre otras.

???? *Cava un pozo antes de que tengas sed*

Bajo los auspicios de la bonanza económica de los últimos años, las empresas de arquitectura han crecido, se han profesionalizado y se ven con capacidad de salir a competir con empresas internacionales. ya hace tiempo incorporaron en arquitectos y managers occidentales. En los últimos años también lo han hecho toda una generación de jóvenes arquitectos chinos que se han formado en las mejores universidades de USA, Australia o Europa y que vuelven a su país de origen conociendo las dos culturas de primera mano. Después de años de mocha actividad las empresas disponen de un cojín financiero importante y además, en caso de tratarse de empresas públicas, cuentan también con el apoyo de los principales bancos, también públicos, del país.

Internacionalizarse, sí. ¿Pero dónde?

Por proximidad geográfica y cultural, la primera destinación lógica parecen ser los mercados emergentes del sur-este asiático como Vietnam o Malaysia en busca de proyectos. O a Australia o Corea para adquirir talento o especialización. La otra opción es seguir a sus clientes. Por ejemplo, en África, donde grandes promotores chinos llevan a cabo proyectos financiados por el gobierno chino.

Por desconocimiento del mercado, dificultades culturales y/o comunicativas, la expansión a menudo se lleva a cabo mediante **la adquisición de una firma local en funcionamiento**. Con la adquisición consiguen posicionamiento en un nuevo mercado, pero también ganan nuevo talento o nuevas líneas de especialización. Algunos de los principales LDI ya hicieron este proceso hace unos años. Como J. Poveda explica muy bien en sus artículos, es el caso de **CADR** que en el 2012 compró **CPG Corp**, una firma de Singapur que había colaborado con **HOK** en el aeropuerto de Qatar, por \$100 millones. En el 2013 el **CCDI** compró la firma australiana **PTW** por \$15 millones, o **ECADI**, en el 2014 adquiriendo la firma de diseño de interiores Wilson Associates.

Imatge Doha High Rise Office Building dissenyada per Ateliers Jean Nouvel amb col·laboració amb CCDI

¿Y Occidente?

Si bien Europa y los EEUU eran unos mercados inicialmente complicados para las empresas chinas, esta tendencia ha cambiado recientemente. Un Yuan fuerte, un tipo de interés

favorable y el hecho de haber conseguido un nivel homologable a nivel internacional, han hecho que noticias de empresas chinas0 desembarcando en nuestro país sean habituales.

Las empresas de arquitectura seguirán al resto. No tardaremos en ver LDIs adquiriendo o fusionándose con empresas de arquitectura locales o abriendo oficinas propias. Y tienen suficientes motivos para hacerlo. Para empezar, sus clientes (Wanda, Vanke, Greenland...) ya son aquí: si no los quieren perder les tienen que ofrecer servicios localizados. Por otro lado, vendrán buscando colaboraciones con empresas locales. Y esta puede ser una relación satisfactoria por las dos partes. Las empresas chinas buscan en las europeas el plus de diseño que ellas aún no han conseguido. Estas a cambio, pueden aportar el requisito necesario para acceder a muchos proyectos: un portafolio, respecto a lo que refiere a metros cuadrados construidos y facturación que muy pocas empresas de aquí pueden igualar.

Isabel Cotchà i Pagans, arquitecta. Corresponsal de Shanghái, China.



[3]

Tornar [4]

Copyright@ Col·legi d'Arquitectes de Catalunya : <http://213.151.109.9/es/content/empresas-chinas-de-arquitectura-en-el-mercado-global>

Links:

[1] <http://www.bmiresearch.com/>

[2] http://www.enr.com/toplists/2015_Top_Chinese_Design_Firms

[3] <http://213.151.109.9/es/printpdf/printpdf/8962>

[4] <http://213.151.109.9/es/javascript%3Ahistory.back%281%29>