

---

# LA ARQUITECTURA EN CALIFORNIA

---

Informe realizado  
por IVEX California  
Enero de 2012

**ÍNDICE**

<b>1. INTRODUCCION .....</b>	<b>4</b>
<b>2. CARACTERISTICAS DEL MERCADO .....</b>	<b>7</b>
2.1. DATOS GENERALES SOBRE ESTADOS UNIDOS .....	7
2.2. EL ESTADO DE CALIFORNIA .....	8
<b>3. DELIMITACION DEL SECTOR EN EEUU.....</b>	<b>10</b>
3.1. SERVICIOS.....	10
3.2. TIPOS DE PROYECTOS ( <i>Tabla 1</i> ) .....	12
3.3. ZONA GEOGRAFICA DE ESTUDIO .....	12
<b>4. EL SECTOR Y LOS SUBSECTORES DE LA ARQUITECTURA EN EEUU .....</b>	<b>15</b>
4.1. LAS FIRMAS DE ARQUITECTURA EN EEUU .....	15
4.2. ESTADO DEL SECTOR DE LA ARQUITECTURA EN EEUU .....	18
4.3. MEDIDAS GUBERNAMENTALES DE RECUPERACION .....	22
4.4. MEDIDAS GUBERNAMENTALES DE IMPULSO .....	23
4.5. ESTADO DEL SECTOR DE LA ARQUITECTURA EN CALIFORNIA	24
<b>5. LA OFERTA .....</b>	<b>30</b>
5.1. LA OFERTA A NIVEL NACIONAL .....	30
5.2. LA OFERTA A NIVEL ESTATAL .....	33
5.3. OFERENTES DE OTROS PAISES. OFERTA ESPAÑOLA .....	38
<b>6. LA DEMANDA .....</b>	<b>40</b>
6.1. LOS ESTILOS.....	40
6.2. EL CLIENTE .....	44
6.3. LA PERCEPCION DE LA ARQUITECTURA ESPAÑOLA.....	47
<b>7. ACCESO AL MERCADO ESTADOUNIDENSE .....</b>	<b>50</b>
7.1. EL DESARROLLO DE UN PROYECTO EN EEUU .....	50
7.2. MODALIDADES DE ENTRADA .....	52
7.3. OPORTUNIDADES DE NEGOCIO.....	54

<b>8.</b>	<b>LEGISLACION ESTATAL Y FEDERAL .....</b>	<b>60</b>
8.1.	ACREDITACION A NIVEL FEDERAL .....	61
8.2.	ACREDITACION PARA EL ESTADO DE CALIFORNIA .....	62
8.3.	PRACTICAS SOSTENIBLES .....	63
<b>9.</b>	<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>	<b>66</b>
<b>10.</b>	<b>ANEXO: FERIAS, ASOCIACIONES Y LINKS DE INTERES ..</b>	<b>68</b>
<b>11.</b>	<b>BIBLIOGRAFIA.....</b>	<b>72</b>



## INTRODUCCION

El presente estudio tiene como objeto el análisis del sector de la arquitectura en el Estado de California. Puesto que se trata de un bien intangible, para poder desarrollar y estudiar el mercado, **entenderemos la arquitectura como servicio**, esto es, las oportunidades de negocio que tienen los estudios de arquitectura en el Estado de California. A lo largo del estudio veremos qué dificultades y oportunidades se van a encontrar a la hora de ejercer la profesión en Estados Unidos, qué servicios son los más ofertados y demandados, cuál es la rivalidad sectorial y un largo etcétera. Se trata, en definitiva, de poder acotar y definir cuáles son las oportunidades que los estudios de arquitectura valencianos tienen en la Costa Oeste de los Estados Unidos.

Para ello, deberemos analizar y estudiar el sector, los subsectores y los tipos de proyectos en los que se centraran las posibles oportunidades de negocio. Definiremos los tipos de consumidores, los potenciales clientes y las tendencias y gustos en la Costa Oeste, en lo que a la arquitectura se refiere.

Los Estados Unidos constituyen un mercado altamente competitivo que cuenta con una amplia tradición arquitectónica y con una industria madura en cuanto a avances tecnológicos se refiere.

Cabe mencionar que en Estados Unidos es muy común emplear el término "estilo". Aquí, toda arquitectura se define y clasifica dentro de un estilo y los propios estudios de arquitectura, al ofrecer sus servicios, lo hacen orientándolos a un determinado estilo, que les define y caracteriza. Veamos brevemente cuáles son los más influyentes en la Costa Oeste, y los iremos desarrollando en profundidad a lo largo del estudio, pues nos darán la clave de la demanda y, por tanto, nos ayudaran a detectar la oferta:

- *Estilo "español" (Spanish Colonial Revival)*. Arquitectura típicamente californiana con influencia de la arquitectura tradicional hispana.
- *Estilo "Danish Modern", de mediados de siglo (mid century)*. Actualmente muy de moda entre los californianos. Influencia de arquitectos como Frank Lloyd Wright, Neutra, Charles Eames, John Lautner, Pierre Koenig, Schindler, etc. de los años 50-60, que han tenido gran repercusión en lo que hoy es la arquitectura en el estado de California.
- *Estilo vanguardista*. Últimas tecnologías y materiales, de expresión minimalista

Desde el **punto de vista morfológico**, el condado y la ciudad de Los Ángeles muestra una imagen prácticamente “verde” y la vegetación predomina frente a la edificación. Tal y como vemos en las imágenes, la vegetación adquiere protagonismo, en una ciudad “totalmente” construida y



compacta. Por lo que existe una sensibilización y gran apreciación por la vegetación y la cultura del paisaje.

*Vista de Downtown Los Ángeles (izq.) y West Los Ángeles (drcha.)*

Desde el **punto de vista tipológico**, California alberga gran cantidad de viviendas de tipo aislado así como complejos residenciales. El concepto de vivienda es similar al concepto que en Europa tenemos de “las afueras”: zonas residenciales que albergan viviendas con jardín. Además, las viviendas no suelen tener vallas o muros que aislen y protejan la propiedad.



En cambio, es la propia vegetación la que aísla y privatiza cada propiedad. Esto hace que el gusto por el paisajismo y la jardinería este muy presente entre los californianos y que haya una gran preocupación por mantener y mejorar todo aquello que envuelve el espacio exterior, tan importante para los californianos como el espacio interior.

*Casa típica californiana con jardín delante y detrás de la vivienda*

Desde el **punto de vista de las infraestructuras**, el condado y la ciudad de Los Ángeles, ya desde los comienzos de los años 50, muestra un paisaje urbano al servicio casi exclusivo del coche. Aunque en la última década la situación está empezando a cambiar, el peatón ha pasado a un segundo plano y son el coche y su accesibilidad los protagonistas absolutos. Las autopistas son 'una calle mas' dentro de la estructura urbana de la ciudad. La arquitectura, en todas sus dimensiones, se adapta a las necesidades de los vehículos, dando prioridad a los aparcamientos que se suelen situar en el frente de la fachada principal de la propiedad. Aquí nace el sistema *drive-in* de comercios, restaurantes, bancos, cines, que "facilita" al ciudadano moverse por la ciudad;



*Autopistas de Los Ángeles*

Por último, conocidas las características de muchos de los estudios de arquitectura de la Comunidad Valenciana, dirigiremos y centraremos el estudio hacia aquellos **estudios de arquitectura valencianos de tamaño medio-pequeño**, cuya estructura funciona de manera individual-autónoma, hayan constituido una empresa o no y cuyo número de empleados ronda de entre 2 a 10 personas.

## 1. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

### 1.1. DATOS GENERALES SOBRE ESTADOS UNIDOS

Estados Unidos es uno de los mercados más competitivos, desarrollados y maduros del mundo. Según el *US Census Bureau* cuenta una **población de 308 millones** de habitantes en 2011 siendo el **3<sup>er</sup> mayor mercado** mundial en cuanto a población, a continuación de China e India, y siendo primero a lo que el PIB se refiere. Además, Estados Unidos alcanza un PIB per cápita de 47.000 dólares posicionándolo en la **4<sup>a</sup> mayor renta** per cápita mundial.

Estados Unidos, en 2011, es el **1er importador** mundial de mercancías (con más del 13% de las importaciones mundiales) y también de servicios comerciales (cerca del 11% mundial).

En los últimos diez años se ha producido un desplazamiento del peso de la economía norteamericana desde la Costa Este y Grandes Lagos hacia la costa oeste y el sur del país. Los sectores emergentes son las nuevas tecnologías de la información y servicios.

Hay que tener en cuenta que es un mercado **altamente competitivo**, sometido a una permanente transformación e innovación. Pero también es considerado por el Banco Mundial como el tercer país que más facilidades ofrece para hacer negocios, por delante de Canadá o China.

Es necesario para entender el mercado de los Estados Unidos asumir que no se trata de un único mercado. Las diferencias geográficas, económicas, sociales, demográficas, culturales, étnicas y legales en las diferentes áreas geográficas hacen que tengamos que hablar de **múltiples mercados** o sub-mercados, los cuales, si bien es cierto que existen unos patrones comunes entre ellos, presentan a la vez características propias en cuanto a gustos, necesidades y comportamiento. Es por ello que el *Census Bureau* realiza la siguiente división, tal y como vemos en el mapa (*Figura 1*):

1. Zona Nordeste (Northeast): Nueva York, Nueva Jersey, Massachussets, etc.
2. Sur (South): Florida, estados colindantes, Texas y el Sur
3. Medio Oeste (Midwest): Illinois, Michigan, Kansas, etc.
4. Oeste (West): California y Costa Oeste



California ofrece un marco incomparable en el mundo occidental para establecerse y desarrollar negocios debido a un sistema legal robusto y predecible, un sistema político sin grandes cambios y ávido de inversión extranjera, infraestructuras de primera línea y acceso a un mercado de más de 37 millones de consumidores con unas pautas de consumo muy desarrolladas.

Considerando estos parámetros, se podría concluir también que la renta per cápita de los habitantes de California es una de las **más elevadas del mundo**. Según el último censo realizado en 2010 por *el US Census Bureau*, el crecimiento poblacional de California entre 2000 y 2010 ha sido de un 10,0% (3.382.308 de habitantes). La media de edad de sus habitantes está en 36,6 años, y en concreto la de Los Ángeles en 35,2 años. Se trata, por tanto, de una comunidad de adultos jóvenes, con vida activa y laboralmente fructífera. Las zonas más pobladas en California son:

- Greater Los Ángeles (16,8 millones de habitantes): Incluye Los Ángeles County, Orange County, Ventura County
- San Francisco Bay Area (7 millones de habitantes)
- San Diego (2,9 millones de habitantes)

Figura 2:



## 2. DELIMITACION DEL SECTOR EN EEUU

La **industria de la arquitectura** comprende servicios que están directa e indirectamente relacionados con el planeamiento urbanístico y el diseño arquitectónico, a través de la ejecución y/o diseño de edificaciones de tipo residencial, institucional, de ocio, comercial e industrial y aplicando siempre un conocimiento técnico de diseño, proceso de ejecución, regulaciones relacionadas con la zonificación, códigos de edificación y materiales de construcción.

Definido el sector principal que vamos a abordar, **Servicios de Arquitectura**, lo dividiremos en varios subsectores, distinguiendo y definiendo los servicios que los estudios de arquitectura pueden ofrecer y los tipos de proyectos que estos pueden realizar.

Puesto que el sector de la arquitectura abarca muchas especialidades y una amplia gama de servicios y tipos de proyectos, centraremos el estudio en aquellos que son más relevantes y que puedan tener mayor oportunidad en la Costa Oeste de los Estados Unidos, bien sea porque es el tipo de proyectos que se demanda, bien sea porque los estudios de arquitectura de la Comunidad Valenciana puedan aportar valor añadido por su conocimiento y experiencia.

### 2.1. SERVICIOS

- **Diseño arquitectónico**

Anteproyectos y proyectos básicos. Diseño de los proyectos desde su fase de inicio e ideación, pasando por todas las escalas. Este servicio no incluye proyecto de ejecución.

En Estados Unidos muchos de los estudios de arquitectura ofrecen estos servicios, puesto que para hacer un proyecto básico, de diseño, no es necesario tener licencia. Una vez completada esta fase, los proyectos se "ceden" a estudios que prácticamente se dedican a la ejecución de los mismos, para lo que tienen arquitectos cualificados y con licencia, llevando a cabo los proyectos de ejecución y la dirección de obra hasta el fin de obra.

- **Diseño interior**

Incluye todo diseño interior de la edificación. Esto es, acabados, materialización, mobiliario y demás elementos decorativos interiores. En Estados Unidos existen muchos estudios que se dedican casi íntegramente al diseño interior. Por lo general, los tipos de proyectos desarrollados van más orientados a establecimientos públicos, locales comerciales, etc.

- **Proyectos de ejecución**

Incluye todo proyecto de ejecución con un nivel de detalle y especificaciones adecuadas para su posterior construcción: detalles constructivos, despieces, materialidad, a escala de detalle.

En Estados Unidos, puesto que se exige tener licencia, costosa de obtener, para poder ejercer y firmar proyectos de ejecución, existen estudios que se dedican única y exclusivamente a la ejecución y dirección de obras. Por otro lado, para la dirección de obra es necesaria la figura del Constructor (*General Contractor*), que tendrá su propia licencia y seguro.

- **Planeamiento Urbanístico y Diseño Paisajístico**

Estudios dedicados al urbanismo: planes parciales y generales, en todas las escalas. Pueden ser proyectos de iniciativa tanto pública como privada. Estos estudios normalmente también trabajan y diseñan el paisaje. Son servicios de urbanización, diseño de calles, control de tráfico, toma de decisión de la tipología a emplear en el plan diseñado. En estos proyectos normalmente intervienen otras figuras multidisciplinares tales como economistas, ingenieros especializados en infraestructuras, paisajistas, etc. El modo de trabajar es mediante *workshops*, equipos de trabajo que trabajan en conjunto para presentar y ejecutar un plan.

- **Restauración**

Este servicio no está tan implantado en Estados Unidos como debería. En concreto, en el Estado de California, hasta hace relativamente pocos años, no ha habido una preocupación por la preservación de los edificios existentes; por diversas razones, ha sido más fácil derribar y volver a construir. No obstante, esa visión de la arquitectura está cambiando con el paso de los años. Hay una mayor sensibilidad por la conservación del patrimonio, por mantener y restaurar aquellos edificios de carácter histórico existentes en cada ciudad del estado.

Definidos los servicios, pasemos a concretar el tipo de proyectos que pueden ejecutarse dentro de cada uno de ellos. Esto es, para cada tipología definida a continuación (*Tabla 1*) pueden ofrecerse y/o demandarse servicios para fases concretas de proyecto o para todas ellas, en obra nueva, restauración, diseño interior o completo de cada proyecto, servicio de urbanización, diseño paisajístico, etc.

## 2.2. TIPOS DE PROYECTOS (*Tabla 1*)

Tipología	Proyectos
<b>Residencial</b>	Viviendas unifamiliares Viviendas multifamiliares
<b>Comercial</b>	Oficinas Comercio/Otros Hoteles /Resorts
<b>Industrial</b>	Edificaciones Industriales
<b>Institucional</b>	Salud (hospitales, centros de salud) Centros de Educación Centros Religiosos Recreación, Culturales

## 3.3 ZONA GEOGRAFICA DE ESTUDIO

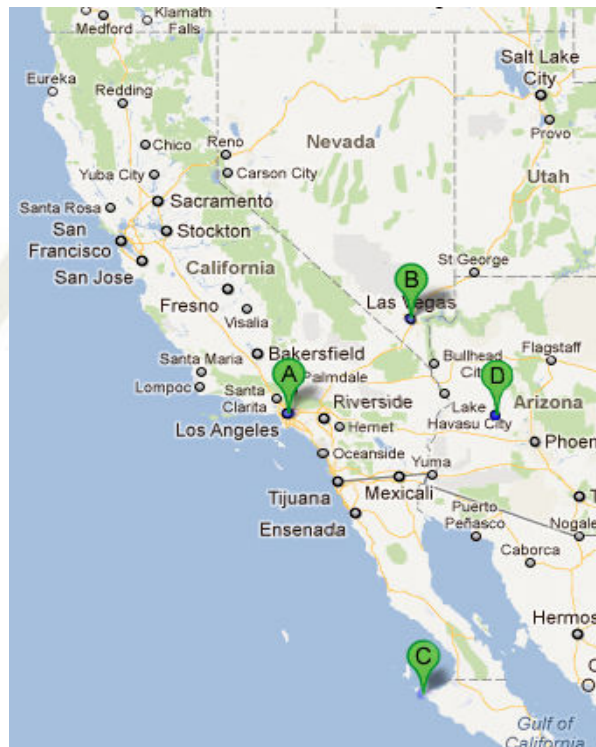
Para el presente estudio es necesario centrar la zona geográfica, esto es, la **California** desde la que veremos y estudiaremos donde están las oportunidades de negocio y en qué lugares geográficos se concentran los servicios de arquitectura de las firmas aquí presentes.

Así, los estudios objeto de nuestro estudio, de tamaño mediano-pequeño, estando ubicados en California, tienen un amplio radio de actuación a nivel estatal, nacional e incluso internacional, tal y como veremos en las figuras mostradas a continuación.

A nivel estatal y nacional, los estudios californianos normalmente realizan proyectos a lo largo y ancho de todo el estado californiano, así como en los estados vecinos de Nevada y ocasionalmente en Arizona, teniendo también elevadas oportunidades de negocio en Baja California (México).

En la *Figura 3* observamos los radios de acción de los estudios californianos objeto de análisis y aquellos focos en los que se concentran actualmente la mayor parte de los servicios de arquitectura:

- California (A)  
Los Ángeles, San Diego, Long Beach, Santa Ana, Palm Springs, Palos Verdes.
- Nevada (B)  
Las Vegas
- Baja California, México(C)  
Cabo de San Lucas, Tortugas
- Arizona (D)



En la figura vemos como California, y tomando como punto de referencia el condado y la ciudad de Los Ángeles, ocupa una posición céntrica con respecto al resto de los estados, siendo el centro neurálgico de los focos de actuación.

Por otro lado, California posee una **localización estratégica** para las relaciones internacionales, tal y como se muestra en la *Figura 4*. Desde la Costa Oeste se ejecutan y dirigen muchos servicios para los países asiáticos, Europa y América del Sur.

Figura 4:  
**California como localización estratégica nacional e internacional**

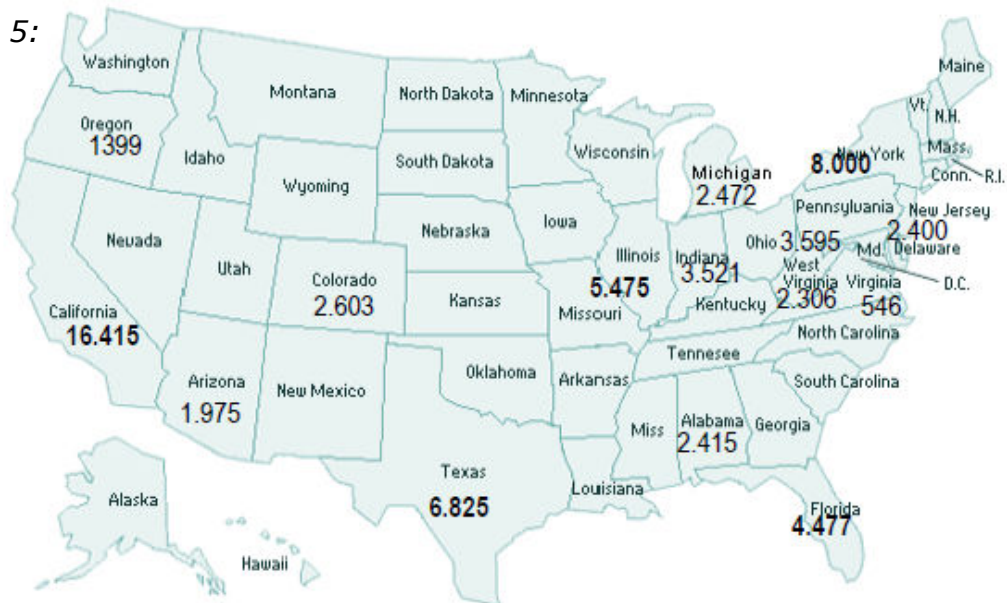


### 3. EL SECTOR Y LOS SUBSECTORES DE LA ARQUITECTURA EN EEUU

#### 3.1. LAS FIRMAS DE ARQUITECTURA EN EEUU

En Estados Unidos existe un **Consejo Nacional de Arquitectos Registrados** (*National Council of Architectural Registration Boards-NCARB*), de carácter público y oficial, donde los arquitectos acreditados han de registrarse una vez obtienen su licencia. A continuación, se muestra un mapa (*Figura 5*) de la distribución de los **arquitectos acreditados** (registrados con licencia) que ejercen la profesión en los estados de mayor relevancia, en cuanto a licencias se refiere. California es el estado con mayor número de arquitectos acreditados en todos los Estados Unidos, contando con 16.415 acreditados a fecha de 2010. Le siguen Nueva York, Texas, Illinois y Florida.

Figura 5:



Fuente: National Council of Architectural Registration Boards (NCARB)

Por otro lado, el **Instituto Americano de Arquitectos** (*American Institute of Architects-AIA*), es una asociación nacional líder que reúne a arquitectos acreditados, arquitectos que aspiran a la acreditación, arquitectos sin licencia y otros profesionales afines al sector. Su objetivo fundamental es ser "la voz" de la profesión y servir como recurso para sus miembros, al servicio de la sociedad.

La AIA distingue entre arquitectos miembros nacionales e internacionales. Esto permite que se produzcan relaciones bilaterales entre los Estados Unidos y el resto de países. El ser miembro internacional, de algún modo, propicia esas relaciones bilaterales entre los arquitectos pues, al fin y al cabo, el pertenecer a la AIA contribuye a que estas relaciones entre los distintos países, no sólo se den a conocer sino que se potencien. La AIA actúa como punto de referencia y partida en la búsqueda para arquitectos, de arquitectos y servicios de arquitectura. La AIA es un "tablón de anuncios".

Los estudios más importantes y con mayor actividad en los Estados Unidos a fecha de 2009 (información más reciente disponible) se encuentran fundamentalmente localizados en los estados que hemos comentado anteriormente, con mayor número de arquitectos acreditados. Así, las primeras posiciones las ocupan estudios localizados en California, siendo este el estado con mayor actividad de todo el país.

Veamos a continuación en la *Tabla 2*, el número de estudios de arquitectura o arquitectos locales o no que, aun afiliados a la AIA, están establecidos en el extranjero. Esta clasificación también nos ayudara a ver cuáles son los países preferenciales a la hora de establecerse. El ser local y establecerse en el extranjero o viceversa es lo que precisamente contribuye y genera las **relaciones bilaterales** de las que ya hemos hablado anteriormente.

**Tabla 2: Estudios de arquitectura/Arquitectos miembros de la AIA American Institute of Architects - EEUU y establecidos en otros países**

<b>PAIS ESTABLECIMIENTO</b>	<b>Miembros AIA establecidos en el extranjero</b>
Canadá	115
Australia	11
Emiratos Árabes	12
China	20
Costa Rica	9
Francia	9
India	5
Hong Kong	28
<b>España</b>	<b>6</b>
Taiwán	9
Suiza	11
Italia	8
Irlanda	7
Japón	10
Corea del Sur	10
México	7

Fuentes: AIA – The American Institute of Architects y National Council of Architectural Registration Boards

En la *Tabla 2* podemos ver el número de firmas de arquitectura (locales o no) afiliadas a la AIA que están implantadas en otros países, fuera de los EEUU. Así, Canadá, la primera en la tabla, cuenta con 115 arquitectos o estudios de arquitectura afiliados a la AIA e implantados en este país. Con respecto a las relaciones bilaterales ya comentadas, el estar afiliados en una institución norteamericana estando establecidos en otro país (en este caso Canadá u otros mostrados en la tabla) permite a los estudios estar “conectados” y presentes de modo directo (físicamente) en un mercado (el canadiense u otros mostrados) y de modo indirecto, promocional e informativo, en el mercado americano.

Además, en el caso de Canadá, no es de extrañar que haya un número tan elevado de afiliados a la AIA que ejerzan la práctica en este país, puesto que, como veremos en el apartado que hace referencia a la Legislación Federal, tanto la práctica como los requisitos de acreditación en Estados Unidos y Canadá son válidos para ejercer en ambos países.

Otros países, no incluidos en la tabla, como Egipto, Bélgica, Bahamas, Alemania, República Checa, Chile, Brasil o Arabia Saudí, cuentan con entre dos y tres firmas implantadas y registradas en la AIA.

Es importante mencionar que muchas firmas, sean locales o no, tales como *AECOM*, *Gensler*, *HDR* o *Stantec* entre otras muchas, están implantadas en varios países, es decir, allí donde estén llevando proyectos a cabo y/o hayan abierto una sucursal, además de los Estados Unidos. Es por ello que, al hacer la búsqueda por países de afiliados a la AIA, podremos encontrarlas establecidas tanto en Estados Unidos como en otros países.

Con respecto a las **ofertas de trabajo**, a lo largo de 2011, el IVEX ha ido observando en diversos buscadores de trabajo online y en ofertas publicadas por la AIA, que las principales firmas de arquitectura que demandan servicios de arquitectura son aquellas localizadas en los estados de Nueva York, California, Massachusetts, Nueva Jersey, Illinois, Georgia y Virginia.

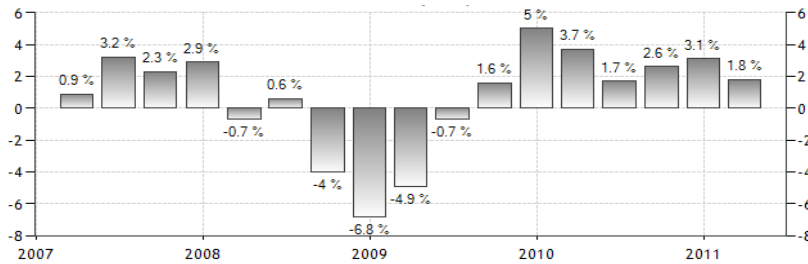
### 3.2. ESTADO DEL SECTOR DE LA ARQUITECTURA EN EEUU

El año 2007 destacó por la ralentización de la actividad económica que tuvo lugar a finales de año. El estallido de la burbuja inmobiliaria y las turbulencias en el sector financiero derivadas de la **crisis supprime** dejaron el crecimiento anual medio estadounidense en el 2,1%.

Durante 2008, los efectos de la crisis se agudizaron y se extendieron a todos los sectores, especialmente los de la construcción, el financiero, el del automóvil y los sectores auxiliares. En su conjunto, la economía creció un 0,0%, registrando tasas intertrimestrales anualizadas del -4,0% y del -6,8% en los dos últimos trimestres. En el primer trimestre de 2009 la economía tocó fondo, con una contracción del PIB del 4,9%, principalmente impulsada por la caída de la inversión y la ralentización del comercio exterior. A partir de ese momento se observaron ligeros signos de recuperación en los principales sectores, con un leve incremento del precio de la vivienda, de las ventas minoristas y de la venta de automóviles. En el segundo trimestre la economía se contrajo un 0,7%. A partir del tercer trimestre de 2009 la economía comenzó a mostrar una ligera recuperación, con una tasa intertrimestral anualizada del 1,6%.

En el año 2010 la economía ha crecido a una tasa interanual del 2,9%. Las tasas de crecimiento han sido positivas en todos los trimestres, con lo que la economía americana ha encadenado ya seis trimestres con datos positivos.

**Tabla 3: Evolución del PIB en Estados Unidos**  
 (Crecimiento Anual del PIB ajustado por la inflación)

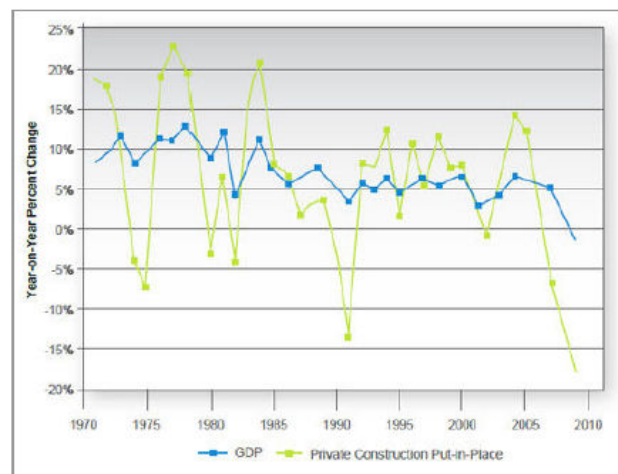


Fuente: Bureau of Economic Analysis ([www.bea.gov](http://www.bea.gov))

Tal y como vemos en la *Tabla 3*, según datos económicos y estadísticos recientes (*Bureau of Economics Analysis*), se ha producido un aumento del PIB en 2010 y ha seguido aumentando en 2011. Además, la situación de empleo también ha mejorado desde octubre de 2010, con un total de 151.000 nuevos empleados. Esta mejora ha sido suscitada por un fuerte crecimiento del sector privado con 159.000 nuevos empleos. Los empleos relacionados con el sector de la construcción se mantenían prácticamente estables y la contratación de servicios de arquitectura ha decrecido por segunda vez en septiembre de 2010. Los datos indican que el sector de los servicios de arquitectura y la construcción suponen aproximadamente un 10% del PIB del país.

En la *Tabla 4* observamos el peso del PIB en el sector privado de la construcción. Este se mantiene estable dentro de un margen del 0 al 12% y vemos como el sector de la construcción privada (grafica verde) ha pasado de tener un 15% hasta casi llegar al -20% en 2010, hecho que no sucedía desde los años 90, anterior gran crisis del sector.

**Tabla 4: PIB y el Sector de la Construcción**



Fuente: AIA Consensus Construction Forecast Survey ([www.aia.org](http://www.aia.org))

Tabla 5:

**Evolución del PIB del Sector de la Construcción en Estados Unidos**

Sector Construcción	2007	2008	2009	2010
Porcentaje Cambio	-5,3	-5,7	-15,8	-3,7
Contribución al Porcentaje de Cambio en PIB Real	-0,25	-0,25	-0,68	-0,14
Porcentaje de Cambio según el Índice de Precios	5,5	0,5	2,1	-2,3
Contribución al Crecimiento en el Precio debido al PIB	0,31	0,03	0,09	-0,009

Fuente: Bureau of Economic Analysis ([www.bea.gov](http://www.bea.gov))

El valor añadido del sector de la construcción decrece por sexto año consecutivo, con un -3,7% en 2010. Con respecto a los precios en el sector de la construcción, vemos como estos han caído por primera vez desde 1992, decreciendo un 2,3% después de haber incrementado un 2,1% en 2009.



Por otro lado, el **Índice de Ingresos de la Arquitectura en Estados Unidos** (*ABI-Architecture Billing Index*) está regulado por la *AIA-Economics* y *Market Research Group*. El ABI es mensual y sirve como indicador económico de la actividad de la construcción no residencial a lo largo de un periodo de 9 a 12 meses. Las firmas de arquitectura participantes, a modo de encuesta, comunican cada mes si sus ingresos han aumentado, descendido o se han mantenido constantes. El ABI Engloba datos a nivel nacional, regional, sectorial así como de la practica en general.

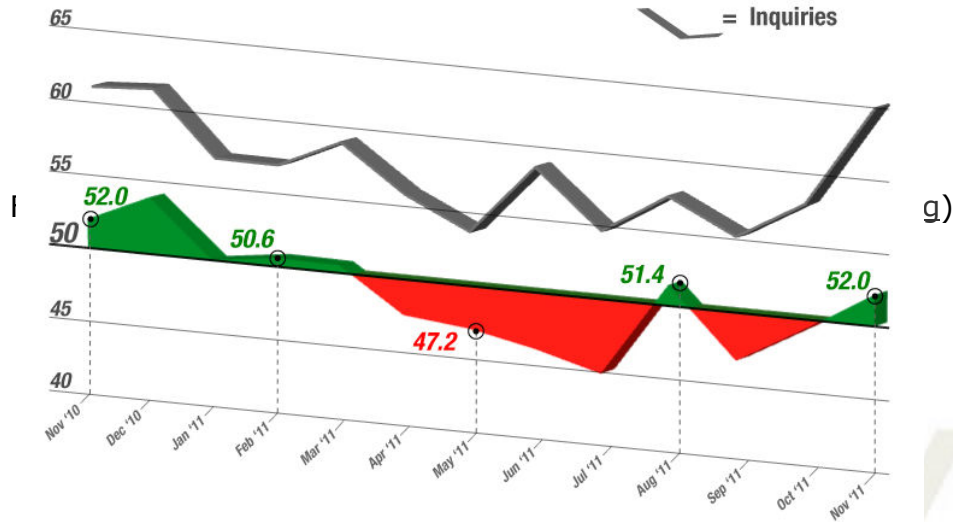
Así, en Noviembre de 2011, los ingresos de las firmas de arquitectura estadounidenses han aumentado, suponiendo el mes mas fuerte en ganancias desde finales de 2010. Los mayores ingresos han sido para las firmas especializadas en tipología residencial y comercial/industrial, especialmente las firmas del sur de los Estados Unidos.

Con una media de 52,0 (valor por encima de 50 supone un incremento en los ingresos con respecto al mes anterior), el mes de Noviembre ha sido el cuarto mes consecutivo en 2011 que ha visto los ingresos aumentados, junto con un mes en el que los ingresos se mantuvieron constantes, sin cambios. El balance relativo de ingresos del año 2011 evidencia que en el 2011 los ingresos de las firmas de arquitectura se ha mantenido constante, sin cambios, lo que ha supuesto un alivio para las firmas, al no haber visto sus ingresos decrecer como en los años anteriores.

Billings Move Back into Positive Territory in November  
Inquiries Remain Steady Above 50

Graphs represent data from November 2010–November 2011

Above 50 =  Below 50 =   
50 = No change from previous period



En 2011, los ingresos totales de las firmas de arquitectura se han visto incrementados en un 0,4% con respecto al año 2010. En el año 2012, se espera que el 27% de las firmas vean sus ingresos descender en un 5% frente a un 42% cuyos ingresos se espera que aumenten en torno a un 5% como mínimo. Como media general, se prevé un aumento por debajo del 2% a lo largo del año 2012.

Por último, según los estudios económicos realizados por Kermit Baker, AIA Chief Economist, se espera que las firmas de arquitectura de gran tamaño y aquellas especializadas en tipología residencial y comercial/industrial obtengan en 2012 un crecimiento modesto.

### 3.3. MEDIDAS GUBERNAMENTALES DE RECUPERACION

Las **ayudas estatales para la recuperación relativas a la vivienda** son uno de los fuertes impulsos de recuperación del país, lo que abre importantes oportunidades de negocio para los servicios de arquitectura y urbanismo. Así, el *Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbanístico de EEUU* (Fuente: [www.hud.gov](http://www.hud.gov)) otorgó en 2009 500 millones de dólares en **subsidios competitivos** para permitir a las autoridades de vivienda pública construir, por todo el país, apartamentos de alquiler asequibles o renovarlos y hacer las unidades de vivienda pública existentes más eficientes en materia energética. Los Fondos de Capital para Vivienda Pública otorgados son proporcionados a través de la **Ley de Recuperación y Reinversión estadounidense de 2009**.

Así, las autoridades de vivienda pública disponen de recursos para instalar nuevas tecnologías de eficiencia energética, tales como sistemas de *Energy Star*, calderas y hornos de alta eficiencia y termostatos o controles programables. Además, 35 autoridades de vivienda han recibido fondos que les permiten continuar con la reurbanización o reemplazo de desarrollos de vivienda que se han estancado debido a la falta de financiación privada. Básicamente, esta financiación elimina la brecha en el capital privado para permitir que el trabajo continúe.

Desde la aprobación del **Recovery Act** en 2009, se siguen llevando a cabo, hasta su finalización, los dieciocho subsidios que fueron otorgados mediante concurso a California, incluyendo a Fresno, el condado de Kern, el Valle Imperial, Rompo, Los Ángeles, Monterey Park, Salinas, San Bernardino, San Francisco, San Rafael, Santa Bárbara, Ventura y Yuba City, cuyas categorías se enumeran a continuación:

- 1. Mejoras para abordar las necesidades de personas de la tercera edad y/ o personas con discapacidades:** 95 millones de dólares fueron otorgados para mejorar unidades de vivienda pública y crear instalaciones comunitarias para la entrega de servicios de apoyo a esta población vulnerable.
- 2. Transformación de la vivienda pública:** 96 millones de dólares de 100 millones fueron otorgados el 3 de septiembre de para transformar los desarrollos de vivienda pública en estado de deterioro.
- 3. Brecha financiera para proyectos estancados por falta de financiación:** 200 millones de dólares de los 500 millones otorgados en esta categoría, permitiendo a las autoridades de vivienda pública desarrollar o renovar proyectos de vivienda pública detenidos por la falta de recursos.

- 4. Creación de comunidades verdes de eficiencia energética:** 600 millones de dólares fueron otorgados para autoridades de vivienda pública destinados a crear unidades de vivienda pública más eficientes en materia de energía.

Estas son solo algunas de las medidas gubernamentales para promover la recuperación del país. Un gran abanico de oportunidades que parece no ha terminado aquí y que se incrementarán en el futuro y de las cuales los municipios serán beneficiarios.

### 3.4. MEDIDAS GUBERNAMENTALES DE IMPULSO

El presidente estadounidense Barack Obama puso en marcha el plan de estímulo basado en reducciones de impuestos y mayor inversión estatal a partir de 2009 (acto aprobado y enunciado el 25 de febrero de 2009 y que todavía hoy está vigente hasta la finalización de los proyectos propuestos y aprobados), dando un impulso temporal al crecimiento y esperando que sea el primer paso hacia la recuperación económica.

Comentaremos a continuación alguna de las medidas acometidas, relativas a la inversión en infraestructuras y relacionadas con posibles servicios de arquitectura para la vivienda y los edificios institucionales:

**American Recovery and Reinvestment Act of 2009** (Fuente: [www.whitehouse.gov](http://www.whitehouse.gov))

Se trata de un "Acto" no sólo para recuperar y preservar puestos de trabajo sino también para invertir en infraestructuras, eficiencia energética y ciencia, así como asistencia a los parados y proporcionar estabilidad fiscal tanto local como estatal (Fuente: *US Department of Housing and Urban Development* ([www.hud.gov](http://www.hud.gov))):

- **Inversión en Infraestructuras de Transporte**  
Total: 105.300 millones de dólares
- **Agua, medio ambiente, saneamiento y urbanización**  
Total: 18.000 millones de dólares
- **Edificaciones e instalaciones gubernamentales**  
Total: 7.200 millones de dólares
- **Viviendas**  
Total: 14.700 millones de dólares

### 3.5. ESTADO DEL SECTOR DE LA ARQUITECTURA EN CALIFORNIA

A continuación (*Tabla 6 y Tabla 7*) se muestran las condiciones actuales del sector de la construcción y la previsión para el actual 2011, en las dos áreas metropolitanas más grandes del estado californiano (Los Ángeles y San Diego). El gasto, dado en miles de millones de dólares, corresponde a gastos de comienzo de obra y de empleados para la ejecución de cada obra, entre otros.

**Tabla 6: Construcciones en el Condado de Los Ángeles  
Los Ángeles-Long Beach-Santa Ana, CA**

<b>TOTAL CONSTRUCCION</b>	2007	2008	2009	2010	2011
<b>(Millones de Dólares)</b>	<b>\$15,554</b>	<b>\$13,237</b>	<b>\$8,841</b>	<b>\$9,108</b>	<b>\$9,091</b>
<b>NO RESIDENCIAL</b>	<b>\$7,146</b>	<b>\$6,814</b>	<b>\$3,999</b>	<b>\$4,642</b>	<b>\$4,040</b>
Comercial & Industrial	\$4,078	\$2,150	\$1,251	\$1,958	\$1,391
Tiendas & Centros Comerciales	\$662	\$740	\$288	\$272	\$350
Oficinas & Bancos	\$767	\$430	\$322	\$180	\$234
Hoteles & Moteles	\$746	\$169	\$60	\$33	\$54
Otros Edificios Comerciales	\$1,822	\$766	\$577	\$1,441	\$746
Fabricas	\$80	\$45	\$3	\$32	\$8
<b>INSTITUCIONAL</b>	<b>\$3,068</b>	<b>\$4,664</b>	<b>\$2,748</b>	<b>\$2,684</b>	<b>\$2,649</b>
Educacionales	\$1,928	\$3,241	\$1,157	\$1,643	\$1,438
Instalaciones de Salud	\$393	\$385	\$988	\$389	\$342
Otros Edificios Institucionales	\$746	\$1,038	\$603	\$652	\$869
<b>RESIDENCIAL</b>	<b>\$5,356</b>	<b>\$3,334</b>	<b>\$1,625</b>	<b>\$1,872</b>	<b>\$2,212</b>
Viviendas Unifamiliares	\$2,541	\$1,481	\$1,267	\$1,440	\$1,674
Viviendas Multifamiliares	\$2,815	\$1,853	\$357	\$432	\$538
<b>TOTAL OBRA PUBLICA</b>	<b>\$3,052</b>	<b>\$3,088</b>	<b>\$3,217</b>	<b>\$2,595</b>	<b>\$2,839</b>
Autopistas y Puentes	\$1,001	\$967	\$1,423	\$1,095	\$1,120
Otras Obras Publicas	\$739	\$589	\$668	\$593	\$593
Trabajos Medioambientales	\$1,128	\$1,338	\$1,020	\$512	\$1,003
Instalaciones Eléctricas	\$184	\$194	\$106	\$395	\$124

Fuentes: ENR California ([www.california.construction.com](http://www.california.construction.com)) y McGraw-Hill Research & Analytics

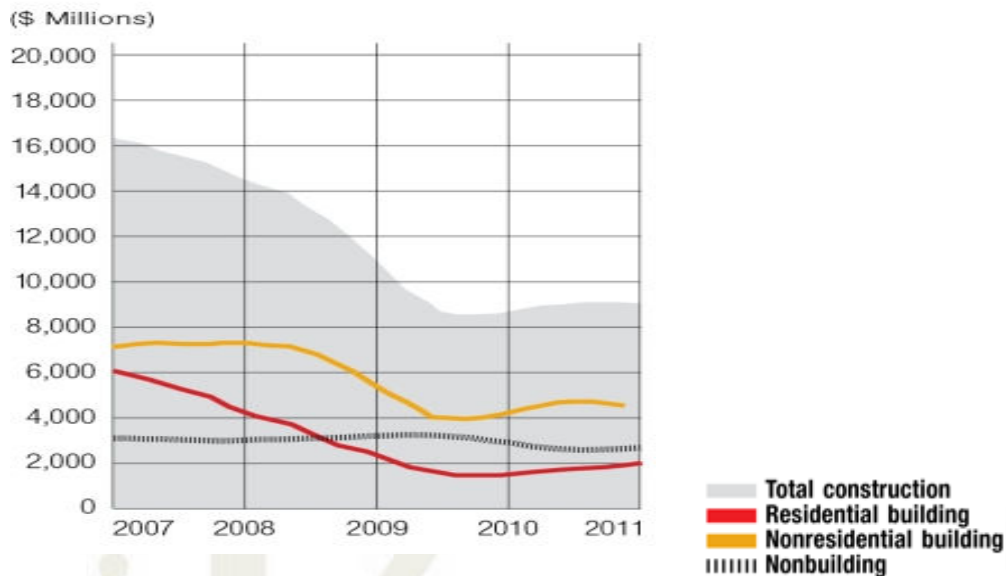
**Tabla 7: Construcciones en el Condado de San Diego  
Los Ángeles-Carlsbad-San Marcos**

<b>TOTAL CONSTRUCCION</b>	2007	2008	2009	2010	2011
<b>(Millones de Dólares)</b>	<b>\$3,942</b>	<b>\$5,092</b>	<b>\$3,527</b>	<b>\$4,258</b>	<b>\$5,316</b>
<b>NO RESIDENCIAL</b>	<b>\$1,607</b>	<b>\$2,505</b>	<b>\$1,972</b>	<b>\$2,268</b>	<b>\$2,552</b>
<b>Comercial &amp; Industrial</b>	\$759	\$506	\$401	\$561	\$644
Tiendas & Centros Comerciales	\$130	\$144	\$78	\$77	\$73
Oficinas & Bancos	\$382	\$134	\$141	\$39	\$41
Hoteles & Moteles	\$55	\$80	\$83	\$24	\$41
Otros Edificios Comerciales	\$177	\$176	\$98	\$420	\$482
Fabricas	\$15	\$1	\$1	\$1	\$6
<b>INSTITUCIONAL</b>	\$848	\$2,000	\$1,571	\$1,707	\$908
Educativas	\$349	\$618	\$475	\$865	\$530
Instalaciones de Salud	\$331	\$652	\$24	\$89	\$422
Otros Edificios Institucionales	\$169	\$730	\$1,072	\$753	\$956
<b>RESIDENCIAL</b>	<b>\$1,623</b>	<b>\$1,029</b>	<b>\$719</b>	<b>\$911</b>	<b>\$1,084</b>
Viviendas Unifamiliares	\$1,065	\$712	\$624	\$738	\$844
Viviendas Multifamiliares	\$558	\$316	\$94	\$173	\$240
<b>TOTAL OBRA PUBLICA</b>	<b>\$712</b>	<b>\$1,559</b>	<b>\$836</b>	<b>\$1,079</b>	<b>\$1,680</b>
Autopistas & Puentes	\$205	\$704	\$267	\$250	\$735
Otras Obras Publicas	\$230	\$502	\$144	\$149	\$393
Trabajos Medioambientales	\$272	\$322	\$304	\$669	\$450
Instalaciones Eléctricas	\$5	\$30	\$120	\$11	\$102

Fuentes: ENR California ([www.california.construction.com](http://www.california.construction.com)) y McGraw-Hill Research & Analytics

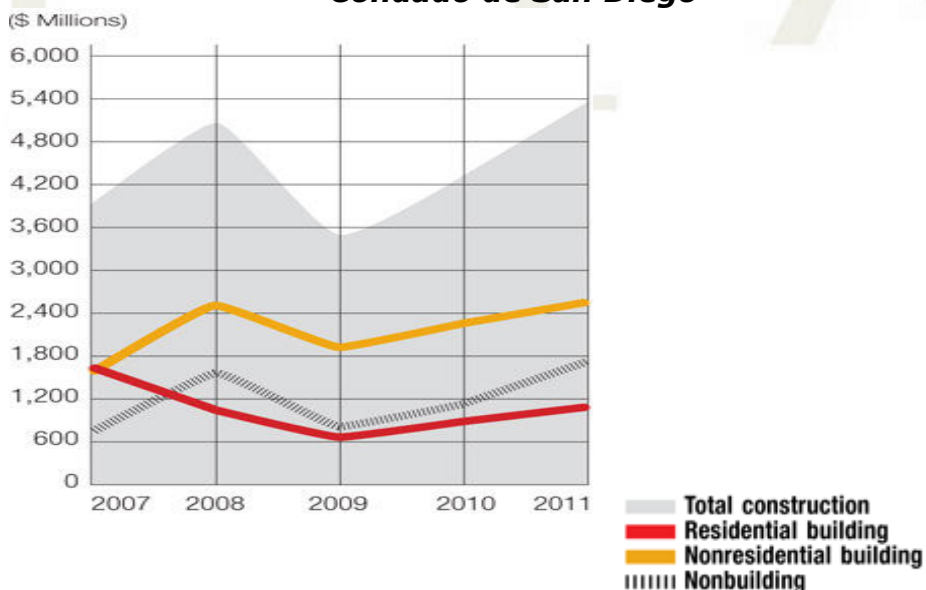
Tal y como se muestra en la *Figura 6*, el mercado de la construcción a nivel global en el condado de Los Ángeles se mantiene prácticamente constante sin apenas crecimiento a nivel total y se prevé que siga sin crecer a lo largo del 2011. En cambio, vemos como la construcción residencial, aunque también de modo muy lento, va creciendo progresivamente desde la fuerte caída de los pasados tres años. Desde mediados del 2009, crece de modo continuado.

**Figura 6: Evolución del mercado de la construcción en el Condado de Los Ángeles**



En cambio, el mercado de la construcción en el condado de San Diego, tal y como se aprecia en la *Figura 7*, ha ido creciendo progresivamente desde la fuerte caída de 2009, tanto para la construcción residencial como para la no residencial. Desde mediados del 2009, crece de modo continuado.

**Figura 7: Evolución del mercado de la construcción en el Condado de San Diego**



Fuentes: ENR California ([www.california.construction.com](http://www.california.construction.com)) y McGraw-Hill Research & Analytics

Según el Departamento de Finanzas de California (*California Department of Finance*), vemos como los **permisos para la construcción de viviendas** unifamiliares (*Tabla 8*), tanto aisladas como múltiples, han descendido considerablemente desde 2005. El número de viviendas ejecutadas y su inversión se han visto reducidos a la mitad en el año 2010.

**Tabla 8: Permisos para la Construcción de Viviendas Residenciales en California**  
 (Valores en millones de dólares)

<b>AÑO</b>	<b>Unifamiliar</b>	<b>Unifamiliar</b>	<b>Multifamiliar</b>	<b>Multifamiliar</b>	<b>TOTAL</b>
2005	\$33,832	155 viviendas	\$6,699	54 viviendas	\$ 47,138
2006	\$24,294	108 viviendas	\$7,311	56 viviendas	\$ 38,108
2007	\$16,298	68 viviendas	\$6,129	45 viviendas	\$ 28,621
2008	\$8,826	33 viviendas	\$4,187	32 viviendas	\$ 18,072
2009	\$6,622	25 viviendas	\$1,499	11 viviendas	\$ 12,037
2010	\$6,789	26 viviendas	\$2,655	19 viviendas	\$ 13,731

Fuentes: Construction Industry Research Board ajustado por el CA Department of Finance

Lo mismo sucede con los **permisos y licencias** otorgados en el Estado de California para la ejecución de obras de **edificios comerciales y no residenciales** (*Tabla 9*). En las tablas se puede observar como el descenso es sustancial y se ha visto agravado en los años 2009 y 2010, años en los que las licencias concedidas han sido drásticamente inferiores a lo que venían siendo hasta 2008.

**Tabla 9: Permisos para la Construcción de Edificios Comerciales en California**  
 (Valores en millones de dólares)

AÑO	Hotel	Ocio	Parking	Estaciones de Servicio	Oficinas	Comercio	TOTAL COMERCIAL
2005	\$384	165	437	\$ 57	\$1.882	\$2.928	\$ 5.853
2006	\$829	248	956	\$ 54	\$2.666	\$2.981	\$ 7.733
2007	\$900	362	805	\$ 63	\$3.401	\$3.282	\$ 8.812
2008	\$605	214	808	\$ 62	\$2.014	\$2.811	\$ 6.514
2009	\$120	93	226	\$ 34	\$511	\$ 936	\$ 1.920
2010	\$97	163	171	\$ 37	\$627	\$896	\$ 1.990

Fuentes: Construction Industry Research Board ajustado por el CA Department of Finance

No obstante, hay que resaltar que para el caso de **permisos y licencias para la construcción de tipo industrial** (Tabla 10), el descenso no ha sido tan brusco, habiendo incluso remontado ligeramente en 2010.

Tabla 10:

**Permisos para la Construcción de Edificios No Residenciales en California** (Valores en millones de dólares)

AÑO	Industrial	Otros	TOTAL NO RESIDENCIAL
2005	\$ 1.693	\$3.818	\$ 18.266
2006	\$ 1.761	\$3.873	\$ 21.109
2007	\$ 1.451	\$3.496	\$ 22.542
2008	\$ 938	\$2.984	\$ 19.212
2009	\$ 360	\$1.985	\$ 10.866
2010	\$ 358	\$1.937	\$ 11.200

Fuentes: Construction Industry Research Board ajustado por el CA Department of Finance

Las tablas mostradas anteriormente nos ayudan a comprender cual es la situación a nivel de ingresos de cada tipología arquitectónica en las regiones de Los Ángeles y San Diego. En general, en los datos aquí recopilados observamos como la tipología residencial de viviendas unifamiliares es la que mas actividad económica plantea en el 2011 en cuanto a la construcción (1.674 millones de dólares) en el condado de Los Ángeles, así como un total de 6.789 millones de dólares para permisos para la construcción. Como veremos mas adelante, las firmas de arquitectura especializadas en tipología residencial son las que mas se están recuperando, centrandó su actividad en remodelaciones y alteraciones de viviendas.



## 4. LA OFERTA

Cuando hablamos y analizamos la oferta de los servicios de arquitectura, no podemos dejar de mencionar la situación financiera que, desde 2008, ha incidido y afectado directamente al sector. Así, después de haberse colapsado los ingresos del sector de la construcción significativamente, se está viendo una recuperación en las construcciones no residenciales, así como en el volumen de edificaciones residenciales, lo que lleva a un crecimiento del sector. La industria va a verse reforzada gracias a la fuerte competencia de grandes firmas de arquitectura y consultoría. Estas firmas, no sólo ofrecen servicios de arquitectura, sino también otra serie de servicios, como anteproyectos, planeamiento, diseño interior y servicios de ingeniería. No obstante, este hecho no es la única causa del crecimiento general, tal y como iremos viendo. Se espera un crecimiento progresivo durante los próximos cinco años.

Así, a continuación veremos cuáles son aquellas firmas y empresas de servicios, tanto de arquitectura como otros asociados, que ocupan los primeros puestos tanto a nivel nacional como estatal en cuanto al nivel de ingresos. Veremos también cuáles son los principales servicios que estas ofrecen, lo que nos va a dar un indicativo de cuál es la actividad desarrollada, esto es, ofertada y demandada, en cuanto a servicios de arquitectura y relacionados.

### 4.1. LA OFERTA A NIVEL NACIONAL

Para hablar de la competencia local hemos de analizar las **empresas o firmas de tamaño grande** con gran volumen de proyectos de arquitectura, ingeniería y/o ejecución tanto a nivel nacional como internacional. Cuando se trata de proyectos internacionales, suele ocurrir que se firman alianzas con firmas locales, con el fin de no solo cumplir con normativas del país sino de tener presencia física durante la ejecución de los proyectos. Vemos a continuación (*Tabla 11*) el ranking de las firmas de arquitectura y otros servicios más importantes de los Estados Unidos en cuanto a facturación y número de proyectos, a fecha de 2009. Observamos como las firmas californianas predominan en el ranking.

**Tabla 11: Firmas más importantes de Servicios de Arquitectura y relacionados en EEUU según el nivel de ingresos en 2009**  
 (Valores en millones de dólares)

Rank	Firmas	Ciudad Estado	Servicios	Ingresos Servicios Locales	Ingresos Servicios Internac.	TOTAL Ingresos
1	AECOM Technology Corp.	Los Ángeles, CA	Ingeniería Arquitectura	278	417,10	695,10
2	Gensler	San Francisco, CA	Arquitectura	549,95	417,73	132,22
3	URS Corp.	San Francisco, CA	Ingeniería Arquitectura Constructora	424,10	356,10	68
4	Perkins+Will	Chicago, Ill	Arquitectura	406,90	291,20	115,70
5	HDR Architecture	Omaha, Neb	Arquitectura Ingeniería	348,70	290,70	58
6	HOK	St. Louis, Mo	Arquitectura Ingeniería	126	345	219
7	HKS, Inc.	Dallas, Tx	Arquitectura Ingeniería	232	30	262
8	Skidmore Owings & Merrill LLP	New York, NY	Arquitectura Ingeniería	93,75	122,50	216,25
9	NBBJ	Seattle, Wash	Arquitectura	157,04	44,80	201,84
10	Leo A. Daly	Omaha, Neb	Arquitectura Ingeniería	168,15	7,02	114,00
11	Cannon Design	Grand Island, NY	Arquitectura Ingeniería	123,20	33,57	156,77
12	RTKL Associates, Inc	Baltimore, Md	Arquitectura Ingeniería	97,96	40,03	137,99
13	Populous	Kansas City, Mo	Arquitectura	76,70	49,00	125,70

14	Callison	Seattle, Wash	Arquitectura	77,00	42,50	119,50
15	Smith Group, Inc	Detroit, Mi	Arquitectura Ingeniería	114,60	0,10	114,70
16	Bechtel	San Francisco, CA	Ingeniería Arquitectura Constructora	41,00	143,00	114,00
17	ZGF Architects LLP	Portland, OR	Arquitectura	109,93	3,46	113,39
18	Perkins Eastman	New York, NY	Arquitectura	88,00	22,00	110,00
19	Fentress Architects	Denver, CO	Arquitectura	103,18	0,74	103,92
20	Kohn Pedersen Fox Associates PC	New York, NY	Arquitectura	9,00	85,33	94,33

Fuente: Architectural Record ([www.archrecord.construction.com](http://www.archrecord.construction.com))

En la *Tabla 12* vemos como, a nivel nacional, las empresas de servicios de la Costa Oeste tienen gran presencia y ocupan los primeros puestos. Por otro lado, vemos como los servicios que ofrecen, y por los cuales obtienen ingresos, no son, en algunos de los casos, única y exclusivamente de arquitectura. En cambio, la oferta de otros servicios relacionados con la arquitectura, como son la ingeniería, infraestructuras y la construcción (ejecución y gestión de proyectos), hacen que las empresas que están presentes en el mercado ofrezcan servicios más completos.

Conviene destacar alguna de estas firmas. Su experiencia, trayectoria, filosofía empresarial y situación actual nos pueden ayudar a ver que perfiles son los que hoy día se mantienen a la cabeza y por qué.

Así, *HDR, Inc*, pese a la recesión, se ha mantenido en los primeros puestos del ranking, gracias tanto a la diversidad de los servicios ofertados como al tamaño de la firma. *HDR*, en 2009, obtuvo en California cerca de 191 millones de sus ingresos. La firma, además de proyectos locales también sigue llevando a cabo proyectos internacionales, Canadá entre otros.

La diversidad de servicios que estas firmas ofrecen a sus clientes es clave a la hora de mantenerse a la cabeza de la industria de la construcción con éxito y constancia. Esta diversidad de servicios también se ve reflejada en la multilocalización. La presencia local en aquellos lugares donde se quieren llevar a cabo servicios es fundamental. Por ello, prácticamente todas las firmas arriba nombradas están presentes en múltiples localizaciones.

Centrándonos en las firmas del Estado de California, vemos como muchas de ellas no sólo tienen relevancia a nivel estatal, sino que también ocupan los primeros puestos del ranking nacional.

#### 4.2. LA OFERTA A NIVEL ESTATAL

A nivel estatal, en California existen numerosas firmas con gran potencial y actividad. Pese a la recesión todavía hoy existente en el sector de la construcción, y en consecuencia en el sector de la arquitectura, estas firmas han sabido no sólo salir adelante, sino que incluso han seguido aumentando sus ingresos de un modo creciente.

Vemos en la *Tabla 12* cuáles son las firmas más importantes en el Estado de California en cuanto al nivel de ingresos, detallando sus servicios y cuál ha sido el porcentaje de los mismos en el total de sus ingresos.

**Tabla 12: Firmas más importantes de Servicios de Arquitectura y otros relacionados en California según el nivel de ingresos en 2010**  
 (Valores en millones de dólares)

Ranking	Firmas	Servicios	TOTAL Ingresos
2010			
1	AECOM Technology Corporation   Los Angeles, CA <a href="http://www.aecom.com">www.aecom.com</a>	Edificación-General: 53% Transporte: 26% Desechos peligrosos: 8%	540,00
2	CH2M HILL   Santa Ana, CA <a href="http://www.ch2mhill.com">www.ch2mhill.com</a>	Desechos peligrosos: 27,78% Suministro Agua: 20,02% Transporte: 18,02%	245,55
3	HDR   San Francisco, CA <a href="http://www.hdrinc.com">www.hdrinc.com</a>	Transporte: 35,28% Edificación-General: 25,37% Suministro Agua: 19,92%	190,76
4	Parsons Brinckerhoff   San Francisco, CA <a href="http://www.pbworld.com">www.pbworld.com</a>	Transporte: 80,5% Edificación-General: 5,81% Suministro Agua: 7,31%	153,30
5	Stantec   Irvine, CA <a href="http://www.stantec.com">www.stantec.com</a>	Petróleo: 42,22% Edificación-General: 29,01% Transporte: 7,61%	129,19
6	Gensler   San Francisco, CA <a href="http://www.gensler.com">www.gensler.com</a>	Planeamiento Urbanístico/infraestructura s: 2,48%	125,55
7	RBF Consulting   Irvine, CA <a href="http://www.rbf.com">www.rbf.com</a>	Edificación-General: 33,39% Transporte: 25,22% Suministro Agua: 20,48%	114,25
8	Arup   San Francisco, CA <a href="http://www.arup.com">www.arup.com</a>	Edificación-General: 76,99% Transporte: 20,12% Planeamiento Urbanístico/infraestructura s: 2,48%	96,90
9	Jacobs   Santa Ana, CA <a href="http://www.jacobs.com">www.jacobs.com</a>	Edificación -General: 55% Energía: 10% Transporte: 10%	89,00
10	HMC Architects   Los Angeles, CA <a href="http://www.hmcarchitects.com">www.hmcarchitects.com</a>	Edificación-General: 100%	79,70
11	Hellmuth, Obata & Kassabaum	Edificación-General:	66,40

	(HOK)   Culver City, CA <a href="http://www.hok.com">www.hok.com</a>	51,54% Transporte: 46,51% Otros: 1,95%	
12	Fentress Architects   Santa Monica, CA <a href="http://www.fentressarchitects.com">www.fentressarchitects.com</a>	Transporte: 94,44% Edificación-General: 5,56%	66,20
13	SmithGroup   San Francisco, CA <a href="http://www.smithgroup.com">www.smithgroup.com</a>	Edificación-General: 100%	62,00
14	KMD Architects   San Francisco, CA <a href="http://www.kmdarchitects.com">www.kmdarchitects.com</a>	Edificación-General: 100%	50,52
15	LPA, Inc.   Irvine, CA <a href="http://www.lpainc.com">www.lpainc.com</a>	Edificación-General: 99,4% Energía: 0,6%	50,31
16	KTGY Group, Inc.   Irvine, CA <a href="http://www.ktgy.com">www.ktgy.com</a>	Edificación-General: 88,97% Transporte: 1,1%	48,00
17	TMAD TAYLOR & GAINES   Pasadena, CA <a href="http://www.ttgcorp.com">www.ttgcorp.com</a>	Edificación-General: 78,33% Transporte: 13,54% Suministro Agua: 2,88%	47,26
18	Anshen+Allen   San Francisco, CA <a href="http://www.anshen.com">www.anshen.com</a>	Edificación-General: 99,37% Otros: 0,63%	43,76
19	BKF Engineers   Redwood City, CA	Edificación-General: 40,29% Otros: 59,71%	43,46
20	Hatch Mott MacDonald   Pleasanton, CA <a href="http://www.hatchmott.com">www.hatchmott.com</a>	Transporte: 80,56% Suministro Agua: 13,35% Desechos Sólidos: 6,08%	39,32

Fuente: California Construction ([www.california.construction.com](http://www.california.construction.com))

En el ranking de firmas, la primera de ellas, *AECOM Technology Corp.*, ha seguido por segundo año consecutivo a la cabeza. Pese a la recesión, la firma sigue destacando, a diferencia de otras. La firma ofrece servicios diferenciados y tiene la habilidad de ayudar y facilitar al cliente la ejecución y desarrollo de cada uno de los servicios ofertados. La firma está considerada como la mejor, de ahí su porcentaje de ingresos, en cuanto a la diversidad de servicios ofertados, cubriendo todas las necesidades de cada cliente concreto. Así, la diversidad de servicios (sobre todo infraestructuras) que abarcan es hoy la clave de su éxito. En la actualidad, están realizando uno de los proyectos más importantes de su trayectoria profesional, en el desierto del Sur de California.

Otras firmas californianas, como *Parsons Brinckerhoff*, también muestran la diversidad de servicios ofertados como la clave de su posicionamiento en el mercado. Además, esta firma tiene oficinas en más de 150 localizaciones en todo el mundo, con más de 14.000 empleados. No obstante, la propia firma afirma que, más importante que el tamaño es crear relaciones cercanas con sus clientes, mediante, entre otros, la presencia. En 2010, la firma ha tenido, en el Estado de California cerca de 153 millones del total de sus ingresos. Con sus siete oficinas en California, han realizado muchos de sus proyectos para el gobierno estatal y otros gobiernos locales. Uno de los proyectos de infraestructuras más importantes a destacar de la firma es la prolongación del metro de San Francisco y la creación del metro hasta Santa Monica, conectando el lado oeste de Los Ángeles.

Cabe también mencionar la trayectoria y actividad de la empresa *Stantec, Inc.*, localizada en Irvine, CA. Esta empresa además de la diversidad de servicios ofertados, incluye el "*leading-edge thinking*", esto es, pensamiento y liderazgo de vanguardia en los servicios ofertados. La diferenciación en este sentido de otras firmas le ha llevado a conseguir más de 1.300 millones de ingresos en el 2010, en todo el mundo, y con unos ingresos de 130 millones de dólares sólo en el Estado de California. Como ideología, la empresa se presenta como una firma global, con una identidad unificada y centrada en la oferta de una serie de servicios concretos y especializados. A fecha de 2010, la empresa tiene más de 10.000 empleados y cerca de 150 oficinas repartidas por todos los Estados Unidos. Su proyecto de mayor relevancia es la instalación industrial en Denver, Colorado, que ha obtenido la certificación *LEED Platinum*. La construcción ha supuesto más de 20.624,4 m<sup>2</sup> y 67 millones de dólares.

Por último, hablaremos de aquellas **firmas de tamaño medio-pequeño** que centran la mayoría de su actividad a nivel de estatal. La selección de firmas se ha basado en la estructura empresarial de las mismas, puesto que de aquellas de tamaño pequeño es difícil saber sus ingresos totales. Es por ello que, el número de empleados, el tipo y tamaño de los proyectos ejecutados van a ser los indicadores para poderlas enmarcar dentro de las firmas de tamaño medio-pequeño. Se muestran a continuación (*Tabla 14*) algunos estudios de arquitectura locales con este perfil.

Así, estas serán las empresas que nos servirán de referencia, puesto que sus características son similares a los estudios de arquitectura valencianos en los que nos hemos centrado para el estudio. Este perfil de firmas son las que podrían ser **objetivo de alianzas estratégicas**. Por tanto, más que ser una competencia para nuestros estudios de arquitectura serían **socios potenciales**. A la hora de firmar estas alianzas será más fácil acceder o llevarlas a cabo si nos dirigimos a firmas con una estructura y tamaño similar a la nuestra.

**Tabla 13: Firmas de tamaño medio-pequeño de Servicios de Arquitectura y otros relacionados en California, según su estructura empresarial en 2010**

(número de empleados, tamaño y tipología de proyectos ejecutados)

<b>Firmas</b>	<b>Ciudad Estado</b>	<b>Servicios</b>	<b>Localización Proyectos</b>
Crome Architecture <a href="http://www.cromearchitecture.com">www.cromearchitecture.com</a>	San Rafael, CA	Diseño Interior Arquitectura	California
Cliff Garten Studio <a href="http://www.cliffgartenstudio.com">www.cliffgartenstudio.com</a>	Venice, CA	Arquitectura Diseño Interior Paisajismo	California
H. Hendy Associates <a href="http://www.hhendy.com">www.hhendy.com</a>	Newport Beach, CA	Arquitectura Diseño Interior Paisajismo	California
RAW International, Inc. <a href="http://www.rawinternational.com">www.rawinternational.com</a>	Los Ángeles, CA	Programación Planeamiento Diseño Interior Dirección de Obra	California
KAA Design <a href="http://www.kaadesigngroup.com">www.kaadesigngroup.com</a>	Los Ángeles, CA	Diseño Interior Arquitectura Paisajismo	California
MEM Architecture <a href="http://www.memarchitecture.com">www.memarchitecture.com</a>	San Francisco, CA	Diseño Interior Arquitectura	California

Por el contrario, en caso de implantarse y obtener la acreditación para ejercer, estas últimas serán nuestra competencia real, puesto que cuentan con condiciones similares. No es factible pensar en compararse con firmas de nombre reconocido internacionalmente. Estas grandes firmas son "buscadas", los clientes quieren "la marca" y recurren a sus servicios.

### 4.3. OFERENTES DE OTROS PAISES. OFERTA ESPAÑOLA

Las firmas extranjeras que tratan de abrirse un nicho en el mercado estadounidense encontrarán una fuerte competencia local, cualificaciones y requerimientos necesarios para ejercer la arquitectura en el país. Tanto las licencias a nivel estatal, como los requerimientos de registro o la necesidad de un profundo conocimiento de los códigos de construcción y diseño, limitan los servicios de arquitectura en el mercado local.

Centrándonos en la oferta española, y con respecto a los estudios de arquitectura, no se han encontrado ni a nivel estatal ni a nivel federal, estudios de arquitectura españoles implantados permanentemente en el mercado estadounidense que tengan el perfil de los estudios objetivo de nuestro estudio (firmas de tamaño medio-pequeño de Servicios de Arquitectura). Los estudios que han realizado alguna actividad en los Estados Unidos, tales como *Santiago Calatrava* o *Rafael Moneo*, están o han estado implantados temporalmente, es decir, son empresas extranjeras que realizan negocios (servicios de arquitectura, ejecución de obras) y se implantan durante el tiempo establecido para la ejecución de estos mediante alianzas estratégicas con firmas locales.

Sin embargo, existen algunas empresas españolas de gran tamaño orientadas mas a otro tipo de servicios dentro del sector que se han implantado en el país permanentemente. Resulta interesante incluirlas con el fin de conocer las características y servicios concretos ofrecidos por las mismas. Las empresas se han implantado a través de filiales en el país manteniendo la empresa española como empresa matriz y son las siguientes:

- **AEC Engineering, Inc.**  
[www.aecengineering.com](http://www.aecengineering.com)  
Empresa matriz en España: Grupo IDOM  
[www.idom.com](http://www.idom.com)  
Actividad: Servicios de Ingeniería, Arquitectura y Consultoría  
Implantación: Virginia  
Tamaño de la empresa: 2.700 empleados
- **ALATEC Ingenieros, Consultores y Arquitectos, SA**  
[www.alatec.es](http://www.alatec.es)  
Empresa matriz en España: ALATEC Ingenieros, Consultores y Arquitectos, SA  
Actividad: Servicios de Ingeniería, Arquitectura y Consultoría  
Implantación: Florida  
Tamaño de la empresa: más de 150 empleados

- **DRAGADOS USA, Inc.**

[www.grupoacs.com](http://www.grupoacs.com)

Empresa matriz en España: Grupo ACS

Actividad: Actividades de Construcción y Servicios de infraestructura y energía.

Implantación: Nueva York

Tamaño de la empresa: El grupo ACS está formado por más de 14 empresas tales como ONYX, OCP, Abertis, Auxini, Ocisa, Iberdrola, Cobra, etc. además del grupo Dragados.

Proyectos en EEUU: construcción de una nueva conexión directa de Metro entre la red de Long Island en Queens y la Grand Central Terminal en Manhattan.

Preseleccionada para construir y explotar dos autopistas de peaje en Tejas (la circunvalación de Dallas y la Dallas-Fort Worth) y el túnel del Puerto de Miami, que busca evitar que el tráfico rodado que origina la infraestructura portuaria tenga que atravesar el centro de la ciudad.

- **GPO Engineering & Architecture**

[www.gpoengineering.com](http://www.gpoengineering.com)

Empresa matriz en España: GPO Ingeniería, SA

Actividad: Servicios de Ingeniería Civil y Arquitectura

Implantación: Florida

Tamaño de la empresa: más de 340 profesionales, de los cuales el 75% está especializado en ingeniería.

Se trata de empresas que ofrecen una amplia diversidad de servicios. No están centradas en los servicios de arquitectura, y es la construcción, ingeniería, infraestructuras y la consultoría, entre otros servicios, los que les permite ser competentes en un mercado tan especializado como es el estadounidense. Vemos como el ofrecer un mayor abanico de servicios hace que las empresas extranjeras puedan encontrar su hueco en el mercado internacional, en este caso el estadounidense.

## 5. LA DEMANDA

Al hablar de la demanda del sector y los servicios de arquitectura tendremos que hablar no sólo del cliente, sino también del estilo y gustos que éste tiene, sin olvidarnos de la situación actual económica, que condiciona y determina la demanda de los servicios de arquitectura.

California, por su situación geográfica e historia, es un estado de gran influencia e influenciado culturalmente ya desde su origen. Desde su colonización, el estado ha tenido gran influencia española; después, durante su evolución y desarrollo, California ha sido y sigue siendo el estado de las oportunidades, por lo que muchas personas, especialmente durante los años 50 y 60, inmigraron aquí. Esta ola de inmigración no solo ha influenciado la cultura sino también a la arquitectura. Muchos fueron los arquitectos europeos que emigraron en busca de oportunidades profesionales, tal y como explicaremos más adelante.

Por último, debido a la proximidad de la frontera con México, el estado de California, al igual que otros estados fronterizos, se encuentra expuesto a la fuerte influencia cultural mexicana, además de contar con un elevado porcentaje de población procedente de este país.

Factores como el clima en California, muy parecido al mediterráneo, las raíces españolas en los orígenes del Estado y la emigración de otras culturas procedentes de otros países hacen de California un estado muy rico y único, cultural y arquitectónicamente hablando.

### 5.1. LOS ESTILOS

En Estados Unidos es muy habitual hablar de '*estilo*' a la hora de referirse a la arquitectura. Todas las edificaciones son clasificadas e identificadas dentro de un estilo o corriente arquitectónica. De esta manera, los arquitectos y las firmas de arquitectura trabajan y desarrollan su profesión acordes al estilo u estilos que deciden o siguen como sello de identidad.

La historia de la arquitectura en los Estados Unidos es relativamente "reciente", por lo que los comienzos de la arquitectura fueron "mirando" a Europa como punto de partida, hasta que nacieran estilos y corrientes propios de Estados Unidos con influencias de los estilos europeos de la época.

De este modo, ha sido precisamente esa búsqueda de identidad y reconocimiento propio la que ha hecho que aquí exista una tendencia especial por la identificación y clasificación de la arquitectura dentro de un estilo concreto y definido, y es por ello que siempre se habla de "estilo".

Veamos a continuación cuáles son hoy los estilos más importantes e influyentes que caracterizan al Estado de California:

### **A. "Spanish Colonial Revival"**

Cuando hablamos del estilo arquitectónico por excelencia en California nos referimos al "estilo español" o "colonial", estilo tradicional que predomina en toda la Costa Oeste en cuanto a la edificación tipo residencial y algunos edificios públicos. Este estilo se caracteriza por la construcción de viviendas que conocemos o nos recuerda a casas "de pueblo", "rurales" o haciendas mexicanas, con cubiertas inclinadas de teja, azulejos cerámicos para los revestimientos, el diseño de patios ventilados con fuente en el interior, zonas de sombra mediante porches de madera, pavimentos cerámicos, etc. Hablamos de una construcción tradicional, sencilla y austera, en la que el colorido de los azulejos cerámicos es el único ornamento empleado. Para los revestimientos, tanto interiores como exteriores, el estuco en blanco es el más empleado, así como los paramentos, dinteles o estructura hechas con madera, vistos.



*Casa típica californiana y Union Station, la estación central de Los Ángeles, de Estilo "Colonial Español"*

## B. "Mid-Century Modern Danish"

Actualmente, éste es un estilo muy de moda entre los californianos, sobre todo en cuanto al mobiliario y diseño interior se refiere. Se trata de una cultura, un movimiento arquitectónico que tiene sus orígenes en mediados del siglo XX (1933-1965), teniendo gran influencia más allá de los Estados Unidos y abarcando la arquitectura, el urbanismo, interiorismo y mobiliario.

La corriente arquitectónica *Mid-century*, cuyos precursores son los arquitectos americanos *Frank Lloyd Wright*, *Charles y Ray Eames*, *Richard Neutra* y *Schiendler*, entre otros, es una corriente fruto de la combinación de los principios de una arquitectura orgánica con elementos reflejados en la Arquitectura Internacional y movimientos de la Bauhaus, incluyendo el trabajo de *Gropius*, *Le Corbusier* y *Mies Van der Rohe*. El modernismo *Mid-century* es más orgánico y menos formal que el Estilo Internacional.

Arquitectos de origen escandinavos fueron muy influyentes durante el periodo *Mid-century*, empleando un estilo caracterizado por la simplicidad y la integración con la naturaleza. La arquitectura *Mid-century* fue fundamentalmente empleada en tipología residencial, con el objetivo de acercar el modernismo a los barrios residenciales periféricos de postguerra. Este estilo está enfatizado por la creación de espacios diáfanos con ventanas amplias y creando una relación interior-exterior. Otras de las características de este movimiento son la pureza de los materiales, el juego de encuentros y el empleo de los planos llevados al infinito. La función es tan importante como la forma, llevadas al punto de satisfacer las necesidades de las familias americanas de la época. Este movimiento es también reconocido como estilo "**California Modern**", y ejemplo de ello son las **Case Studies Californianas** (tal y como se muestra en la imagen), viviendas diseñadas para las familias de la época con esta filosofía.



*Case Study House #22 Stahl House.*  
Arquitecto: Pierre Koenig  
Los Ángeles, California 1960

### C. La arquitectura del s. XXI: Innovación y nuevos desafíos

Compartiendo escenario con los estilos anteriormente comentados, encontramos la arquitectura contemporánea, la Arquitectura del Siglo XXI. En ella, se produce un alarde estructural y una reinención de las formas, traducidas y representadas del modo más técnico y avanzado. El empleo de nuevos y mejores materiales y la preocupación extrema por la imagen, conduce a este estilo arquitectónico hacia una constante inquietud por la innovación. En este estilo, la creatividad y los desafíos arquitectónicos formales son materializados gracias a la ingeniería. Hoy todo es posible, se han roto las barreras entre arquitectos e ingenieros. Se han combinado esfuerzos obteniendo como resultado una arquitectura entendida como obra de arte, casi una escultura, combinando la belleza formal con el alarde estructural. Arquitectos llamados *del Siglo XXI* como *Frank Gehry*, *Norman Foster*, *Richard Rogers* o *Morphosis*, entre otros, son ejemplo de ello.

*San Francisco Federal  
Building  
Arquitectos: MORPHOSIS  
Los Ángeles, California  
2000-2007*



*Walt Disney Concert Hall  
Arquitecto:  
Frank Gehry  
Los Ángeles, California  
1992-2000*

## 5.2. EL CLIENTE

Cuando hablamos de arquitectura también hablamos del cliente, como parte esencial del proyecto. Hablamos de sus necesidades, de la calidad que éste busca en los materiales y acabados y de los gustos que este tiene a la hora de decantarse por un estilo.

Es importante diferenciar entre dos perfiles de cliente a la hora de prestar servicios de arquitectura. Por un lado distinguiremos al cliente que llamaremos 'final', es decir, aquel cliente al que se le prestan servicios de un modo directo, es decir, que va a ser el usuario directo. Este perfil se da sobre todo para la construcción de viviendas unifamiliares, proyectos para los cuales interviene la firma de arquitectura y el cliente que va a habitar la casa; es el cliente que quiere hacerse su propia casa, o abrir un comercio, por ejemplo. Por otro lado tendríamos el cliente cuyo perfil es ser promotor o inversor. Este cliente promueve una edificación pero por lo general no la va a habitar o utilizar, sino que la va a explotar y la venderá a un tercero.

Pues bien, habiendo distinguido los dos tipos de perfil de cliente con los que por lo general las firmas de arquitectura se van a encontrar en el mercado de los Estados Unidos, no nos centraremos tanto en el estilo, pues es algo personal y que varía de un cliente a otro, sino que veremos cuáles son las características, necesidades, tendencias y preferencias que estos buscan hoy día en cuanto a los servicios de arquitectura se refiere:

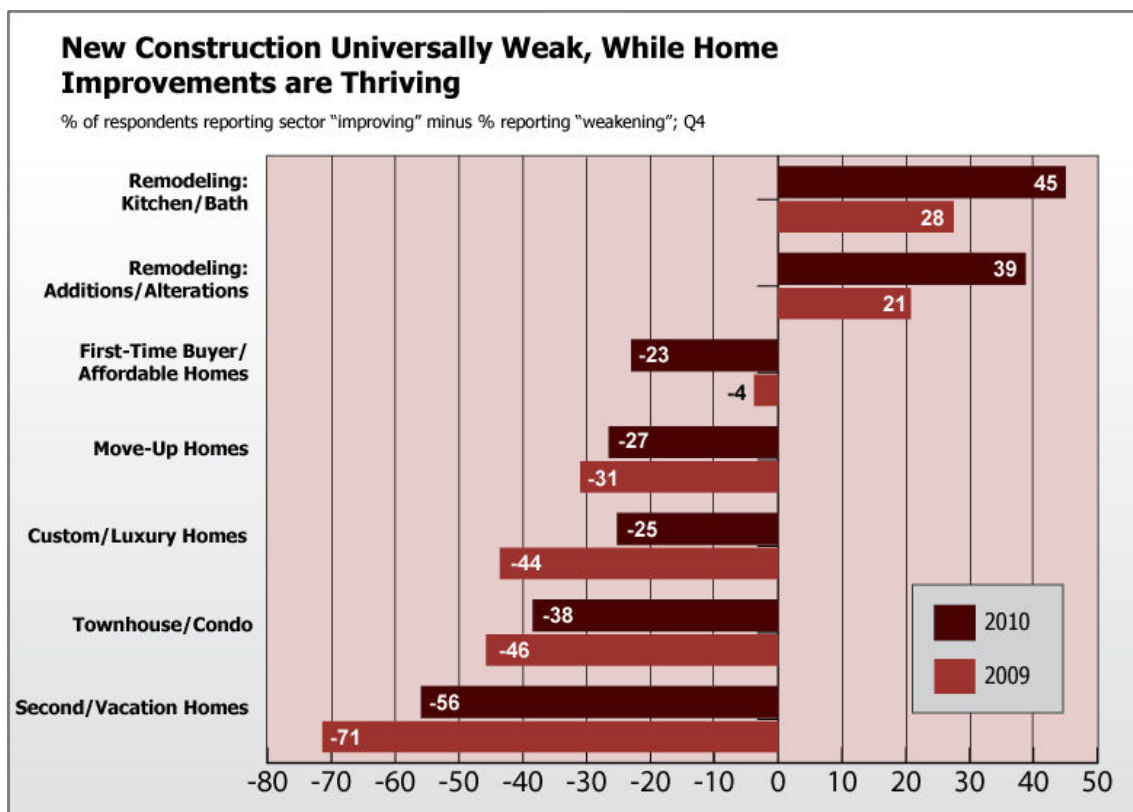
### 1. El cliente 'final':

Debido a la recesión, y aunque el sector residencial empieza a recuperarse, en la actualidad el cliente no demanda tanto la construcción de nueva planta (tales como una segunda vivienda) y en cambio está centrado en remodelar y mejorar su vivienda actual. Así, la tendencia actual se centra sobre todo en la **remodelación de baños y cocinas**, y en **proyectos de mejora de la vivienda** tales como las adiciones y modificaciones estructurales de la compartimentación interior. Las necesidades y gusto del cliente es tener una cocina más sostenible, incluyendo una zona de trabajo (ordenador), espacio para reciclaje, despensa, provisión de suficientes instalaciones para recargar los aparatos electrónicos y la integración de la cocina con las zonas de estar (un único espacio). En cambio, reservar un espacio para las mascotas, bodega o cocinas tipo isla tienen menos popularidad.

La tendencia del cliente y con temática común: **Diseño Sostenible y empleo de materiales sostenibles** (reciclados), tales como parquet de material reciclado (bambú o corcho) y bambú u hormigón para las encimeras. Las encimeras de piedra ya no son tan demandadas.

Para los baños, el cliente demanda tener mayor número y que sean más grandes, accesibilidad a las duchas (sin mampara), ducha de mano, WC de consumo responsable de agua o iluminación LED. Por ejemplo, el cliente ha dejado de demandar duchas de masaje/saunas, toalleros aclimatados o grifos mono mando con sensor.

**Figura 8: La Construcción de Nueva Planta y las Remodelaciones en Viviendas Unifamiliares 2009-2010**



Fuente: AIA - American Institute of Architects ([www.aia.org](http://www.aia.org))

Así, en la *Figura 8* vemos como en 2010, según el Instituto Americano de Arquitectos (AIA), la compra de primera vivienda ha descendido en un 19% con respecto al 2009, la construcción de viviendas de lujo ha aumentado un 19% con respecto a 2009, siendo todavía del -25% en 2010. La construcción de segunda vivienda ha aumentado en un 15% con respecto al 2009, siendo su crecimiento en 2010 todavía negativo, del 56%. Con respecto al diseño de obras de mejora, esta obteniendo en 2009 y 2010 un crecimiento positivo, habiendo aumentado en 2010 en un 17% con respecto al 2009 para las reformas de baños y cocinas, y para otro tipo de alteraciones y remodelaciones, el porcentaje de cambio en 2010 con respecto al 2009 es del 18%.

El gasto en las reformas es muy superior al gasto en nueva construcción, circunstancia por la cual las firmas de arquitectura están más centradas en este tipo de servicios para la recuperación.

## **2. El cliente inversor/promotor:**

La figura del inversor en los Estados Unidos es una figura que juega un papel muy importante. Es una figura que, pese a la recesión económica, sigue teniendo gran influencia en el mercado como pieza fundamental en la recuperación de la economía.

El inversor que tiene la capacidad sigue invirtiendo, con la diferencia de que hoy la apuesta ha de ser firme y asegurar el éxito. Es por ello que quizá, las tipologías de mayor tendencia por parte del inversor son las comerciales o institucionales, tales como hoteles/spas/resorts, en las que la inversión de explotación obtiene los máximos beneficios para el inversor.

En cambio, con respecto a la tipología residencial, es decir, promoción de viviendas de lujo que luego se venden a terceros ya no tienen tanto peso. Solo los complejos residenciales de uso mixto tales como viviendas de lujo tipo *loft* en el centro, con comercio y oficinas en la planta baja están cobrando más importancia en los últimos 5 años. Este tipo de operaciones impulsan la economía y fiscalmente suponen un beneficio para el inversor. En Los Ángeles por ejemplo, vivir en el centro (Downtown Los Ángeles) o en zonas urbanas (por ejemplo Hollywood Boulevard o Santa Monica) es la última tendencia, por lo que inversores y promotores están rehabilitando edificios históricos enteros con el fin de poder explotarlos o construyendo edificaciones de nueva planta.

En cuanto al estilo, este dependerá del lugar donde se encuentre y el uso que vaya a tener, pero como filosofía común, el inversor americano quiere ver y tiende a escoger una **temática para el proyecto**, proyectos inspirados en lugares o ambientes tales como el siglo XVII francés, la inspiración urbana europea, los años 50 de Chicago, pueblos granadinos, sevillanos españoles o inspiración en la cultura hindú, entre otras muchas. Así, restaurantes, bares, hoteles o resorts son fieles en diseño y creación de ambientes a un tema elegido, y es misión del arquitecto el llegar a satisfacer las expectativas del cliente.

Por último, el inversor así como el mercado estadounidense en general buscan **innovación y diferenciación y calidad reflejados en proyectos únicos y singulares**. Existe una demanda por la diferenciación que se observa en el mercado y es consecuencia del desarrollo y competencia actual del mercado estadounidense.

### 5.3. LA PERCEPCION DE LA ARQUITECTURA ESPAÑOLA

Con el fin de poder obtener información y opiniones lo más concretas y directas posible, nos hemos reunido con arquitectos de diversas firmas de arquitectura de Los Ángeles para ver cuál es, como arquitectos profesionales, su visión y percepción de la arquitectura española. Entre otras, se les ha preguntado qué saben de la arquitectura y arquitectos españoles, cuáles son sus preferencias, así como las fortalezas y debilidades que perciben en ellos. Además, hemos podido saber si han trabajado con firmas españolas, si han hecho proyectos en España como firma estadounidense y cuál ha sido su experiencia en el transcurso de los mismos. Estas entrevistas nos ayudarán y orientarán a la hora de sacar conclusiones y hacer recomendaciones a nuestras firmas de arquitectura valencianas, apartado que veremos y desarrollaremos más adelante, como punto final de este estudio.

#### **Reuniones mantenidas (Septiembre – Octubre 2011)**

- **RTKL Associates, Inc.**  
**Nate Cherry, Vice Presidente**

Nos hemos reunido con el vicepresidente de la empresa RTKL, en la oficina de Los Ángeles. La empresa con más de 1.300 empleados repartidos en sus oficinas de Estados Unidos, China, Arabia Saudí, Londres y los Emiratos Árabes, realiza proyectos de arquitectura y urbanismo por todo el mundo, siendo la empresa número 12 en el ranking de empresas a nivel federal según los ingresos, a fecha de 2009 según la revista especializada *Architectural Record*.

Nos comentaba que tanto la arquitectura española como los arquitectos españoles son admirados por su saber hacer, tecnología y calidad de los diseños y acabados. Ejemplos evidentes de ello son la arquitectura de *Santiago Calatrava* o *Rafael Moneo*. Comentaba que el país se dio a conocer mundialmente gracias los juegos olímpicos de Barcelona; hecho que también propició el reconocimiento del urbanista Joan Busquets. Por otro lado, comentaba que, en general, *"cada proyecto está 'mimado' y elaborado con sumo cuidado para asegurar su perfecta ejecución"*. Esta es un poco la percepción que, decía, en los Estados Unidos se tiene de la arquitectura española y europea en general.

A la hora de trabajar con arquitectos españoles y ejecutar obras en el país, nos decía que tanto España, como Portugal o Francia no son países con los que encajan del todo culturalmente hablando y en la manera de trabajar. En cambio, Inglaterra, por su cercanía cultural, idioma y manera de funcionar en el trabajo, es un país en el que el americano se siente más cómodo y más reconocido. Además, desde su punto de vista, España es un mercado difícil y duro para los negocios, según su propia experiencia. Tenían oficina en Madrid y la tuvieron que cerrar porque el mercado era muy competitivo. Comenta que en España hay muchos arquitectos cualificados y que la competencia es excesiva. Piensa que en cuanto a proyectos de infraestructuras España puede abrirse su nicho en otros países. Países como Brasil u otros en vía de desarrollo pueden ser un buen punto de mira para los arquitectos españoles. Por ello, a la hora de trabajar en el mercado europeo, el punto más elegido entre los estadounidenses es Londres, ciudad en la que tienen oficina, para dirigir de un modo estratégico las actuaciones en Europa y países asiáticos.

Por último, con respecto a la situación económica actual y al estado del sector, nos decía: *"Vamos donde está el trabajo y el dinero"*. Hay que ir allí donde están las oportunidades, y estas no están en nuestro propio país. Del mismo modo, España ha de salir fuera como nosotros estamos saliendo (China, Brasil, Japón, países en vía de desarrollo), pues los proyectos están fuera. En su opinión, la cultura española es una cultura caracterizada por el sedentarismo. La movilidad no es algo que este muy presente en la cultura y hace que sea difícil especialmente en estos días encontrar oportunidades. En cambio, la capacidad de movilidad está muy presente en la cultura americana; *"En nuestra mentalidad, hay que ir allí donde está la oportunidad, una oportunidad basada en la mejora y el éxito, tanto profesional como económico"*.

- **FENTRESS Architects**

**Thomas J. Walsh, Director oficina de Los Ángeles**

Hemos tenido la oportunidad de reunirnos con el director de la oficina de Los Ángeles de la firma de arquitectos FENTRESS. La firma cuenta con seis oficinas en los Estados Unidos y otra en Londres y se dedica fundamentalmente al diseño y ejecución de edificios de infraestructuras, tales como aeropuertos, museos, centros de convenciones, educacionales o gubernamentales, entre otros. Su gran obra es el aeropuerto de Denver, Colorado, así como la participación en el concurso de la Terminal 4 en Barajas, Madrid, quedando finalista y en la actualidad está realizando la ampliación del aeropuerto de Los Ángeles, LAX, proyecto otorgado mediante licitación por invitación. La empresa ocupa el número 12 en el ranking de empresas a nivel estatal según los ingresos, a fecha de 2010 según la revista especializada *Architectural Record*.

La empresa conoce el sector en España dada su experiencia profesional en el país, por haberse presentado a concursos para la realización de proyectos relacionados con aeropuertos, tales como la Terminal 4 del Aeropuerto de Barajas u otros concursos en las Islas Canarias. Esto ha propiciado que hayan estado en contacto con arquitectos españoles tales como *Ricardo Bofill*, con el que han colaborado u otras empresas dedicadas a la ingeniería, como es el *Grupo Ghesa*, Ingeniería y Tecnología. Aparte de la propia experiencia y de la obra de Santiago de Calatrava, la cual admira, nos comentaba que no están muy familiarizados con la arquitectura española.

Con respecto a las relaciones bilaterales entre los Estados Unidos y Europa, entre ellos España, comentaba que Londres es el punto estratégico de encuentro, especialmente para las relaciones con los países asiáticos. Londres, ciudad donde tienen sede, es una localización estratégica muy conveniente para las relaciones a nivel internacional. En muchas ocasiones, trabajar con los países asiáticos les resulta difícil, no sólo por la distancia sino también por cuestiones de visados. El encontrarse en un punto medio, "a mitad camino" donde ambos pueden viajar sin problemas, hace que las relaciones sean más fluidas y rápidas, no siendo la distancia un inconveniente.

## 6. ACCESO AL MERCADO ESTADOUNIDENSE

Existen diferentes vías para entrar en el mercado de la arquitectura. A continuación veremos quiénes son las figuras profesionales que forman parte del desarrollo de cada servicio. Nos hemos centrado en los servicios definidos en el punto *3-Delimitación del Sector* y en los requisitos para poder llevarlos a cabo. Así, una vez definido el proceso de un proyecto o servicio, podremos desarrollar qué modalidades de entrada existen como firma de arquitectura y cuáles son las vías adecuadas para poder acceder a desarrollar los servicios.

### 6.1. EL DESARROLLO DE UN PROYECTO EN EEUU

Es importante definir y entender cuáles son las **figuras que intervienen en el proceso y desarrollo de un proyecto**, desde su fase de inicio e ideación hasta su ejecución.

Tabla 14: **Desarrollo de un Proyecto en Estados Unidos**

Servicio -->	Figura -->	Requisitos
<b>ANTEPROYECTO (Proposal)</b> Fase esquemática de primera aproximación, ideación de proyecto	<b>ARQUITECTO = Diseñador (Designer)</b>	En esta fase preliminar, no son necesarias licencias, certificados ni visados para poder llevar a cabo y ofrecer el servicio.
<b>PROYECTO BASICO (Design)</b> Fase en la que se define la arquitectura y los acabados		En esta fase de diseño, no son necesarias licencias, certificados ni visados para poder llevar a cabo y ofrecer el servicio.
<b>PROYECTO EJECUCION (Blue Prints)</b> Fase en la que se desarrollan los detalles constructivos necesarios para la ejecución de la obra	<b>ARQUITECTO (Architect)</b>	Esta fase de desarrollo de proyecto es donde se han de desarrollar los detalles constructivos así como el despiece de acabados necesarios para la ejecución del mismo. Estos planos han de ser firmados por un arquitecto ( <b>Arquitecto</b> )

		<b>con Licencia requerido</b> ), para poder presentarlos al organismo pertinente y así obtener la licencia de obra.
<p align="center"><b>EJECUCION Y DIRECCION DE OBRA</b> <b>(Construction)</b></p> <p>Fase en la que se ejecuta la obra. Este proceso tiene duración hasta que la obra está completamente terminada</p>	<p><b>CONSTRUCTOR</b> <b>(General Contractor)</b></p>	<p>Para poder ejecutar una obra es necesaria la figura del constructor. Esta persona tiene la <b>responsabilidad</b> de la obra, mediante el seguro pertinente. Además lleva la dirección de la obra, hace las mediciones y presupuesto.</p>

Fuente: IVEX-California

Por tanto, descritas y entendidas las figuras que intervienen en el desarrollo de un proyecto de servicios de arquitectura, podemos decir que hay diferencias procedimentales con España, donde el arquitecto no sólo firma los proyectos para obtener la licencia de obra, sino que además la firma le hace ser el último responsable, adquiriendo responsabilidad jurídica y civil tanto de la obra ejecutada como de los usuarios de la misma.

En cambio, en Estados Unidos la figura que asume la responsabilidad es el constructor. Este es quien responde ante cualquier incidencia durante el periodo de tiempo que la ley obliga a asegurar la obra, tanto durante su ejecución como una vez ejecutada. Esta figura se hace imprescindible a la hora de llevar proyectos a cabo, es decir, a la hora de ejecutarlos.

En Estados Unidos, el constructor ha de obtener la licencia a través de un proceso similar al del arquitecto. Existe un examen y una serie de requisitos regulados por el Departamento de Asuntos de los Consumidores (*Department of Consumers Affairs*) y la Junta Estatal de Constructores con Licencia (*The Contractors State License Board-CSLB*). La licencia es a nivel estatal y el arquitecto con licencia también puede obtenerla, cumpliendo los requisitos necesarios. La Junta tiene la misión de proteger a los consumidores a través de la regulación y concesión de la industria de la construcción en California. En California hay cerca de 300.000 constructores con licencia, las cuales engloban 43 clasificaciones. Estas clasificaciones pueden ser de carácter general (*General Building Contractor o General Engineering Contractor*) o especializado (*Specialty Contractor*) en hormigón, carpinterías, aislamiento, instalaciones, pavimento, etc.

## 6.2. MODALIDADES DE ENTRADA

Existen muchas vías para entrar en el mercado estadounidense de la arquitectura. Al mismo tiempo, se trata de un mercado altamente competente y con una elevadísima oferta. Es por ello que, sea cual sea la modalidad de entrada que la empresa valenciana decida llevar a cabo, hay que comentar que como estrategia común a todas ellas, el **valor añadido** que la firma pueda aportar en el mercado va a ser clave a la hora de asegurar el éxito. La empresa tiene que hacer la labor de detectar cuales son los valores, diferenciación y puntos fuertes de su trabajo/servicios con el fin de reforzarlos así como trabajar en disminuir al máximo las debilidades. La **innovación** y la **diferenciación** son consideradas dos variables estratégicas imprescindibles para la penetración en el mercado.

Tal y como hemos comentado anteriormente, en el mercado estadounidense existe una gran demanda por la diferenciación, consecuencia del desarrollo y competencia actuales del mercado. Es por ello que toda estrategia debe ser orientada hacia la diferenciación y creación de valor añadido.

A continuación estudiaremos dos modalidades de entrada al mercado estadounidense así como estrategias se pueden llevar a cabo a través de diversos canales con el fin de acceder al mercado estadounidense:

### 6.2.1. Temporal. *Negocios en el extranjero*

Una manera de acceder al mercado estadounidense es de modo temporal. Normalmente en estos casos las firmas foráneas entran en el mercado durante el periodo de tiempo que dura el desarrollo de un proyecto, por lo que acuden a un mercado a "hacer negocios". Este caso normalmente se da cuando el proyecto ya existe, es decir, **cuando hay oportunidad de negocio establecida** (bien sea a través de iniciativa privada o mediante concurso).

Cuando una firma se desplaza al mercado estadounidense para la realización o colaboración en un proyecto, lo hará a través de **alianzas estratégicas de colaboración** con otra firma, empresa de ingeniería, constructora, o incluso con un profesional autónomo, es decir, mediante un acuerdo de colaboración con un **socio local**. Como estrategia para la firma valenciana, el socio local elegido ha de crear valor añadido en adición al valor de la empresa que acude al mercado, por ejemplo mediante la subcontratación de un arquitecto con licencia, ingeniero acreditado, constructor con licencia o de tantas figuras como sean necesarias para el desarrollo y la ejecución del proyecto concreto.

Estas alianzas para este tipo de proyectos en un principio son temporales y terminan una vez el proyecto se ha ejecutado. No obstante suponen un buen acercamiento al mercado, y favorecen la aparición de otras posibles oportunidades de negocio futuras, pues suponen construir un portfolio local de referencia para potenciales clientes o la alianza inversa con colaboradores.

Por ejemplo la empresa DRAGADOS, que cuenta con empresa subsidiaria estadounidense DRAGADOS USA, Inc., ha creado una *Joint Venture* (alianza estratégica/comercial) con la empresa local constructora *Judlau Contracting, Inc.*, como socio local para la construcción de una nueva conexión directa de Metro entre la red de Long Island en Queens y la Grand Central Terminal en Manhattan.

### 6.2.2. Permanente. *Implantación de la empresa*

Por otro lado, las empresas que quieran realizar su actividad de un modo permanente en los Estados Unidos tendrán que hacerlo mediante la **implantación de la empresa en el mercado**, a través de la **creación de una entidad local**. En el mercado estadounidense **la presencia y la constancia** son otras dos variables estratégicas imprescindibles a la hora de entrar en el mercado. Es por ello que la implantación es una muy buena manera de asegurar las acciones y estrategias desarrolladas a largo plazo.

En el Estado de California, el registro de sociedades extranjeras se deberá hacer ante la Secretaria de Estado de California (*California Secretary of State*, [www.sos.ca.gov](http://www.sos.ca.gov)). Los tipos de estructuras más utilizados para este tipo de servicios serían:

- 1. Business Corporation (Corp / Inc.):** Es la estructura más utilizada y es el equivalente a nuestra Sociedad Anónima. El capital está representado por acciones. Una corporación general puede tener ilimitado número de accionistas / propietarios y su responsabilidad patrimonial (activos personales) queda totalmente resguardada de la responsabilidad de la corporación.
- 2. Limited Liability Company (LLC):** Representaría una especie de Sociedad de Responsabilidad Limitada, cuyos titulares son miembros o socios y no accionistas. Los miembros/socios no son responsables personalmente por los pasivos de la empresa y se permite que tanto las ganancias como las pérdidas sean transferidas a las ganancias personales de sus propietarios.

Para la creación de una empresa de servicios de arquitectura en los Estados Unidos es conveniente y en ocasiones necesaria **la figura del socio accionista**. En Estados Unidos, una empresa establecida como prestadora de servicios de arquitectura, ha de tener como parte de la sociedad al menos un miembro accionista con licencia (de arquitecto o constructor) y que ésta esté a nombre de la empresa, como propiedad de la misma. Es por ello que, por lo general, la figura del socio accionista será local pues a priori, la empresa valenciana que quiera establecer una empresa subsidiaria en Estados Unidos, no tendrá licencia del Estado de California.

Así, tal y como hemos visto en el apartado de la competencia, existen empresas españolas de servicios relacionadas con la industria de la arquitectura, implantadas en los Estados Unidos. Estas empresas se han implantado a través de la creación de entidades subsidiarias y en cuyas sociedades existen socios accionistas locales con posesión de licencia como parte propietaria de la empresa.

### 6.3. OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

En cuanto a los canales de entrada al mercado, veremos algunas opciones que pueden propiciar **oportunidades de negocio** y en consecuencia el desarrollo de la actividad empresarial de los estudios de arquitectura objeto de nuestro estudio en el mercado estadounidense y en concreto en el de la Costa Oeste.

Previamente, es importante conocer, familiarizarse y entender los conceptos que se emplean en el proceso general de **obtención de un proyecto** en Estados Unidos. Así, para cualquier tipo de oferta (pública o privada) existen una serie de procedimientos y fases que la firma de arquitectura ha de desarrollar, y son:

1. **Request For Proposal** – RPF (Petición de Propuestas): Documento que el cliente, sea la administración pública o de iniciativa privada, hará público o entregará a la/las firmas competidoras. En el documento se indican las bases de proyecto y programa de necesidades. En algunos casos, existe un presupuesto determinado ya adjudicado por parte del cliente.
2. **Request for Quotation** (Petición de Presupuesto). El cliente solicitará a los oferentes una propuesta de diseño y presupuesto.
3. **Bidding Process** (Proceso de Oferta/puja). La firma presenta al cliente una oferta que incluye diseño y presupuesto.

4. **Procurement Process** (Proceso de Adquisición): el proyecto de desarrollo y ejecución es otorgado, por lo general, a la empresa cuya propuesta sea la que más se adecue a las expectativas y necesidades del cliente. A continuación se firmaría el contrato.

Definidos los procedimientos a seguir en la búsqueda y obtención de un proyecto en Estados Unidos, a continuación se muestran acciones orientadas por un lado a la obtención de proyectos y por otro a la promoción que, mediante el desarrollo de una buena estrategia pueden generar oportunidades de negocio para las empresas valencianas en el mercado estadounidense. Estas acciones pueden llevarse a cabo en ambas modalidades de entrada, temporal o permanente, y son:

### 6.3.1. Licitaciones / Concursos

La participación en licitaciones o concursos tanto públicos como privados, a nivel regional, estatal, nacional o internacional son acciones que pueden generar oportunidades de negocio. Por un lado, si se gana el concurso, la oportunidad de negocio es directa, pero por otro lado, si no se gana, el hecho de haberse dado a conocer como firma (acción de promoción) y haberse familiarizado con la competencia y sistemas de trabajo locales permite que la empresa obtenga un cierto bagaje en el mercado.

Así, en caso de que la empresa valenciana tome la decisión de implantarse, el realizar licitaciones tanto nacionales como internacionales siendo una entidad estadounidense puede crear valor añadido, dada la confianza, credibilidad y estabilidad que generan las firmas estadounidenses en el mercado.

Si las alianzas son temporales a la hora de presentarse a un concurso, el hecho de asociarse con una firma estadounidense puede favorecer y crear valor añadido para la firma valenciana dada, tal y como hemos comentado, la fuerza y prestigio global que, en general, tienen las firmas estadounidenses.

Para acceder a **licitaciones públicas** tanto regionales como estatales o nacionales, se recomienda acudir a los departamentos correspondientes de cada ayuntamiento o del Estado, donde se encuentran publicadas las *Request for Proposal*. A continuación se muestran algunos organismos o departamentos gubernamentales de interés en el Estado de California donde se pueden encontrar ofertas y, en definitiva, oportunidades de negocio:

- City and County of San Francisco  
[www.sfgov.org](http://www.sfgov.org)

- County of Los Angeles  
[www.lacounty.gov](http://www.lacounty.gov)
- Los Angeles Business Assistance Virtual Network  
[www.labavn.org](http://www.labavn.org)
- State of California  
[www.ca.gov](http://www.ca.gov)
- The City of San Diego  
[www.sandiego.gov](http://www.sandiego.gov)

### 6.3.2. Acciones de Promoción

Las acciones de promoción son fundamentales en el mercado de los Estados Unidos. En general, el mercado estadounidense es un mercado muy competitivo, por lo que emplear unas buenas herramientas de marketing como punto de partida para acceder a estas vías de entrada anteriormente comentadas es clave.

En el mercado estadounidense la **presencia y continuidad** son factores clave a la hora de entrar en el mercado. Por lo general, parece obvio pensar que la mejor manera de darse a conocer y ofrecer credibilidad y confianza en el mercado es haber realizado proyectos localmente, el tener un portfolio físico que se pueda mostrar al cliente potencial de un modo tangible, y así crear **confianza** entre el cliente y la empresa, otro factor importantísimo en el mercado estadounidense. Previo a ese momento, existe una fase en la que los estudios que quieren entrar en un mercado no habrán realizado ningún proyecto en ese mercado, por lo que darse a conocer empleando otras vías resulta necesario.

Veamos a continuación algunas herramientas de marketing recomendables, de un modo continuo a través de afiliaciones o de un modo temporal a través de ferias, conferencias, etc.

## **A. Afiliaciones recomendables**

A continuación se nombran una serie de entidades (asociaciones e institutos) cuya afiliación se recomienda para “adentrarse” en el sector de la arquitectura y servicios relacionados de Los Estados Unidos. Con estas afiliaciones, los estudios de arquitectura están al día de las novedades y circunstancias que envuelven el mundo de la arquitectura. Además, se considera una buena **estrategia de promoción**, favorece la comunicación, el establecimiento de contactos y potencia las oportunidades de negocio. En general, los estadounidenses tienen muy en cuenta y valoran de un modo muy positivo e incluso determinante el que las empresas e individuos estén respaldados por entidades reconocidas y oficiales. La acreditación y referenciación son prácticamente requisitos imprescindibles para cualquier acción de negocio.

De este modo, los estudios de arquitectura pueden darse a conocer al aparecer en los paneles de afiliados, asistir a encuentros, conferencias, congresos, etc. Veamos a continuación (*Tabla 15*) algunas entidades estadounidenses de interés:

**Tabla 15: Entidades existentes en Estados Unidos dentro del sector de la Arquitectura y subsectores relacionados**

<b>Entidad</b>	<b>Características</b>
<b>AIA</b> American Institute of Architects	El Instituto Americano de Arquitectos (AIA) es una Asociación dirigida a arquitectos con acreditación, profesionales que aspiran a obtenerla y otros profesionales relacionados con el sector. El Instituto es portavoz de la profesión. Es el medio de comunicación para la profesión. Proporciona información y formación, parámetros técnicos y legales. Su principal objetivo es ayudar y apoyar al arquitecto en el desarrollo de su profesión en todas sus dimensiones.
<b>BOMA International</b> Building Owners and Managers Association - International	Asociación Internacional de propietarios y administradores de edificaciones. Tiene más de 100 afiliados en Norteamérica y 900 en Australia, Brasil, Finlandia, Indonesia, Japón, Corea, Filipinas y Sudáfrica. Las propiedades e instalaciones (centro histórico, áreas residenciales, comercial) que BOMA representa en Norteamérica son más de 836.127,36 m <sup>2</sup> .

<p><b>CoreNet Global</b> Association for corporate real estate and related professionals</p>	<p>Asociación mundial de profesionales relacionados con los bienes inmuebles. La organización tiene como misión ser el punto de referencia del sector.</p>
<p><b>IIDA</b> International Interior Design Association</p>	<p>La Asociación Internacional de Diseño Interior pretende el establecimiento de contactos entre profesionales del sector y su formación. Cuenta con más de 10.000 miembros. Su principal objetivo es proporcionar calidad de vida a través de la excelencia del diseño interior, progresando a través del conocimiento.</p>
<p><b>NAIOP</b> National Association that represent the interests of developers and owners of real state in North America</p>	<p>Asociación nacional centrada en la representación de promotores y dueños de bienes inmuebles del sector industrial, comercial y oficinas. Con más de 10.500 miembros, proporciona comunicación, establecimiento de contactos y oportunidades de negocio a los profesionales relacionados con los bienes inmuebles. Además, la asociación ofrece un foro de formación y promueve una política pública efectiva para crear, proteger y mejorar el valor de la propiedad.</p>
<p><b>ULI</b> Urban Land Institute</p>	<p>El Instituto de Suelo Urbano es una asociación formada por aquellos profesionales comprometidos con el proceso emprendedor y colaborativo del desarrollo de los bienes inmuebles así como la creación de políticas del uso del suelo. El instituto cuenta con más de 18.000 miembros trabajando para el sector tanto público como privado.</p>
<p><b>USGBC</b> Urban Land Institute</p>	<p>El Instituto es una coalición nacional de líderes de la industria de la edificación que trabajan con el fin de promocionar edificios y espacios urbanos (para vivir y trabajar) que sean respetuosos con el medio ambiente, rentables y saludables.</p>

## **B. Ferias, Exposiciones, Conferencias.**

Del mismo modo, la participación en ferias, exposiciones o conferencias, entre otros son recomendables como primera toma de contacto y familiarización con el funcionamiento y "panorama" del sector en Estados Unidos y en concreto en la Costa Oeste. En el apartado 10 se nombran algunas de las ferias de mayor interés en las que se puede participar.

Otra vía es promocionarse en revistas especializadas (en el apartado 10 se nombran las de mayor relevancia dentro del sector) o foros a través de artículos, o en universidades a través de conferencias y/o exposiciones, siendo unas buenas maneras de darse a conocer en el mercado, sobre todo si no se han realizado proyectos en el mismo.

Las exposiciones pueden resultar muy interesantes, a modo individual o colectivo, con la participación de varias firmas y un tema común. Por ejemplo, en la pasada edición de la feria Dwell on Design 2011 hubo un espacio destinado a los diseñadores industriales españoles de vanguardia, exposición llamada "BRAVOS" (<http://dod.dwell.com/bravos>). La exposición fue promovida por AECID (Agencia Española de Cooperación Internacional), la fundación Spain-USA y la Embajada de España.

A continuación se nombran algunas universidades de interés en California, cuyas escuelas de arquitectura son de relevancia:

- Berkeley – University of California, Berkeley  
[www.berkeley.edu](http://www.berkeley.edu)
- Cal Poly – California Polytechnic State University, San Luis Obispo  
[www.calpoly.edu](http://www.calpoly.edu)
- CAL POLY POMONA - California Polytechnic State University, Pomona  
[www.csupomona.edu](http://www.csupomona.edu)
- UCLA – University of California, Los Angeles.  
[www.ucla.edu](http://www.ucla.edu)
- USC - University of Southern California  
[www.usc.edu](http://www.usc.edu)

## 7. LEGISLACION ESTATAL Y FEDERAL

La legislación tanto estatal como federal en los Estados Unidos solamente es aplicable y obligatoria en aquellos casos que el arquitecto tenga interés o decida firmar proyectos de ejecución como arquitecto, tal y como sucede en España donde hay que colegiarse en los colegios territoriales para poder firmar. El registro se hace efectivo a través del **Consejo Nacional de Arquitectos Registrados** (*National Council of Architectural Registration Boards-NCARB*)

Así, en caso de optar por la opción de ejecutar obras tanto de planta nueva como de rehabilitación, adquiriendo responsabilidad jurídica y civil, los servicios de arquitectura están regulados por una serie de normativas de aplicación obligatoria, a nivel federal y estatal, las cuales expondremos más adelante.

Antes de ahondar en el funcionamiento práctico y legal para la firma de proyectos arquitectónicos en los Estados Unidos, es importante mencionar cuál sería la analogía con la práctica en España, tanto a nivel académico como profesional.

En España, la formación académica de las Escuelas Técnicas Superiores de Arquitectura de cinco-seis años (dependiendo del plan de estudios), una vez superados los cursos y aprobado el proyecto final de carrera, otorga al arquitecto titulado la capacidad y licencia de poder firmar legalmente proyectos tanto de arquitectura como de ejecución. No obstante, para ejercer hay que registrarse en el Colegio Territorial de Arquitectos correspondiente para obtener el permiso de firmar y así poder visar los proyectos, previamente a la ejecución (el visado de los proyectos es obligatorio para obtener la licencia de obra y comenzar la ejecución).

En cambio, en Estados Unidos, el título de arquitecto español se convalida como un *Bachelor Degree (undergraduate)*, siendo *Master Degree (graduate)* el título superior, cuya asimilación en España sería poseer un Master en Arquitectura internacionalmente reconocido. Esto significa que, a priori, con el título obtenido en una Escuela Técnica Superior de Arquitectura española, y estando capacitado (en España) para la firma y visado de proyectos arquitectónicos, en Estados Unidos la licencia carece de acreditación y validez.

Cada Estado tiene una licencia específica e independiente, lo que hace que el arquitecto que quiera ejercer como tal (firmar proyectos de ejecución) deberá seguir el proceso de acreditación concreto para el Estado de su interés. Cada Estado posee una licencia que difiere del resto, puesto que cada Estado ha de atender a unas especificaciones técnicas constructivas diferentes. Por ejemplo, California ha de responder técnica y constructivamente frente al sismo y el Estado de Florida, como otros muchos del sureste del país, ha de responder técnicamente frente a huracanes. Esto hace que los exámenes que hay que superar vayan enfocados a aquellos problemas concretos a los que hay que responder y actuar técnicamente.

Por último, es importante destacar que no existe distinción entre candidatos locales e internacionales a la hora de obtener la licencia o acreditación para ejercer como arquitecto en los Estados Unidos. Todos y cada uno tendrán que cumplir los mismos requisitos. Pasamos por tanto a definir y comentar las características de la acreditación para ejercer como arquitecto en los Estados Unidos y los requisitos necesarios que hay que cumplir para la obtención de la licencia como arquitecto a nivel federal y para el Estado de California.

### **7.1. ACREDITACION A NIVEL FEDERAL**

La acreditación y la obtención de licencia está regulada por el Consejo Nacional de Registro de Arquitectura (*The National Council of Architectural Registration Board, NCARB*), que representa al conjunto de consejos estatales y determina una serie de requisitos y estándares a nivel nacional que han de ser reconocidos por cada jurisdicción estatal. Así, la regulación para ejercer como arquitecto (acreditación para la firma para la ejecución de proyectos) en Estados Unidos se lleva a cabo a nivel estatal y es el Consejo Estatal de Arquitectura (*The State Board of Architecture*), compuesto por arquitectos y representantes estatales designados por el gobernador, el que tiene autoridad exclusiva para aceptar y registrar a los profesionales determinando los estándares y requisitos que han de cumplir en cada jurisdicción.

Así, los consejos estatales pueden aprobar a arquitectos previamente aprobados por la NCARB, sin tener que someterlos a mayor examen. Es importante destacar que únicamente el Certificado de la NCARB no autoriza la práctica de la arquitectura. Hay que obtener, además, una licencia propia de cada jurisdicción estatal, tal y como veremos a continuación.

A nivel federal, para ser apto y poder obtener la licencia, la NCARB exige como requisitos mínimos comunes a todos los estados:

1. Tener el título de Arquitectura, equivalente al programa acreditado por la NAAB (sin importar nacionalidad o residencia).
2. Realizar y superar el examen *Architect Registration Examination (ARE)*
3. Realizar los cursos *Comprehensive Intern Development Program (CIDP)* y el *Intern Development Program (IDP)*.

Este requisito (IDP) no es necesario para aquellos arquitectos extranjeros que hayan ejercido un mínimo de cinco años como *Project Managers* en sus respectivos países.

## 7.2. ACREDITACION PARA EL ESTADO DE CALIFORNIA

Los requisitos para el examen y la obtención de la **Licencia de Arquitecto en el Estado de California** son más flexibles que en la mayoría de otras jurisdicciones. Pero el proceso para obtener la licencia no se trata de solo una serie de requisitos que hay que cumplir y unos "pasos" los cuales hay que seguir.

El Consejo Nacional de Acreditación de Arquitectos (*The National Council of Accreditation Board, NAAB*) clasifica separadamente tres aspectos que todo arquitecto debe desarrollar en su proceso de cualificación para ser arquitecto acreditado (*Licensed Architect*):

- Educación
- Experiencia Profesional
- Evaluación de Conocimientos (exámenes).

El candidato, una vez haya completado y adquirido los requisitos necesarios, tal y como se muestran a continuación, será apto para poder recibir la licencia para la práctica de la arquitectura en el Estado de California.

### Requisitos:

1. Tener 8 años de educación post-secundaria (nivel master) y/o experiencia profesional, evaluada por el *Board* (incluyendo un año de experiencia profesional bajo la supervisión directa de un arquitecto que posea licencia dentro de la jurisdicción estadounidense o de un arquitecto registrado en Canadá).
2. Realizar y superar el examen *California Supplemental Examination (CSE)*
3. Los candidatos deberán solicitar y presentar una copia original de la versión completa o resumida del expediente académico (*transcripts*), la cual ha de ser convalidada y aprobada por la oficina del *Board*.

Tal y como se ha explicado anteriormente, el Estado de California no obliga, como requisito imprescindible para obtener la licencia, a la posesión de un Master en Arquitectura (*Degree in Architecture*).

Previamente a ser apto para hacer el examen CSE y así obtener la licencia de arquitecto, todos los candidatos deberán obtener y acreditar como mínimo un año de experiencia dirigida y supervisada por un arquitecto licenciado de la jurisdicción estadounidense.

### 7.3. PRACTICAS SOSTENIBLES

Estados Unidos está experimentando un crecimiento exponencial en el sector de la construcción sostenible (Green Buildings). Estudios realizados prevén un crecimiento del 146% del sector en los próximos tres años en la tipología de edificios comerciales y residenciales que incorporen prácticas sostenibles. En 2009 este mercado representaba 523.000 millones de dólares y para el 2013 se espera un incremento de hasta 1.286 billones de dólares. Debido a la concienciación de la población estadounidense por el desarrollo sostenible, para el 2013 se espera un aumento del 137% en construcción sostenible.

**California** se ha situado en cabeza a la hora de promocionar y generar ordenanzas para el sector de la construcción sostenible. Estas medidas pretenden aumentar la eficiencia energética, reducir las emisiones de gases con efecto invernadero y disminuir otros efectos ambientales perjudiciales. El liderazgo de California se ha materializado mediante la elaboración del **Código de Estándares para la Construcción Sostenible de 2010** (*CGBSC -California Green Building Standards Code*), primer código federal de normas de obligado cumplimiento para la construcción sostenible, el cual se puso en vigor el 1 de enero de 2011.

California posee el mayor número de viviendas construidas de los 50 estados del país, con una cifra superior a los 13 millones, de las cuales 7,5 millones son viviendas unifamiliares y más de la mitad fueron construidas antes de los años 80 y cuyas instalaciones e infraestructuras no estaban ejecutadas con prácticas sostenibles.

Desde el año 2000, en Estados Unidos la construcción sostenible está regulada y certificada por el *US Green Building Council*, bajo la **Certificación LEED** (*Leadership in Energy and Environmental Design*). Esta certificación tiene reconocimiento internacional y tiene como misión asegurar y certificar la práctica sostenible a través de la identificación y la implementación de las medidas llevadas a cabo en el desarrollo de soluciones de diseño, construcción, mantenimiento y operaciones

sostenibles. La certificación LEED proporciona la verificación oficial de que edificios, viviendas, e incluso comunidades han sido diseñadas y construidas siguiendo estrategias saludables y sostenibles tales como asegurar la eficiencia energética de las instalaciones, selección de materiales respetables con el medio ambiente o uso eficiente del agua, entre otros.

En la actualidad existen diversos tipos de **credenciales profesionales** que permiten la práctica sostenible certificada. Estas credenciales se otorgan a profesionales tales como arquitectos, profesionales relacionados con la propiedad de bienes inmuebles, diseñadores de interiores, constructores, ingenieros o paisajistas, entre otros y se obtienen a nivel personal, a través de un examen (de la especialidad deseada) y teniendo como requisito imprescindible experiencia profesional, no anterior a tres años previos a la solicitud de examen, en un proyecto certificado o registrado LEED.

Así, profesionales que posean la credencial correspondiente podrán ejercitar de una manera certificada, como **Expertos LEED AP o LEED Green Associate**, prácticas sostenibles y, en consecuencia, ayudar a que la edificación obtenga el certificado oficial LEED, otorgado por el *Green Building Certification Institute (GBCI)*, asociación sin ánimo de lucro que cuenta con el apoyo de USGBC. Los proyectos de construcción sostenible han de ser firmados y desarrollados bajo la elaboración y/o supervisión de un profesional con credencial (experto LEED AP). Tanto los expertos como la certificación pueden ser otorgados a edificaciones de todas las tipologías, tanto de nueva planta como a edificios ya construidos (operaciones de mantenimiento) o rehabilitaciones, así como a vecindarios. Veamos a continuación los diferentes tipos de Credenciales Profesionales LEED:

- LEED Green Associate (obtención de capacidades en edificación sostenible en aquellos campos no técnicos de la práctica sostenible)
- LEED AP, BD+C (obtención de capacidades técnicas para el diseño y construcción sostenibles de tipologías: comercial, institucional y edificios de viviendas)
- LEED AP, ID+C (obtención de capacidades técnicas para el diseño y construcción sostenibles de tipologías: locales comerciales y otros espacios interiores)
- LEED AP, Homes (obtención de capacidades técnicas para el diseño y construcción de viviendas sostenibles)
- LEED AP, O+M (obtención de capacidades técnicas para el mantenimiento de edificaciones existentes y la mejora de la práctica sostenible con el fin de reducir el impacto medioambiental de una edificación a lo largo de su vida útil)

- LEED AP, ND (obtención de capacidades técnicas para el diseño y desarrollo de vecindarios responsables con el medio ambiente y que promueven un desarrollo sostenible)
- LEED Fellow (Nombramiento como miembros del Instituto de aquellos profesionales LEED que han realizado una actividad profesional excepcional)
- LEED AP (sin especialidad)

Para más información consultar la página web del *US Green Building Council* ([www.usgbc.org](http://www.usgbc.org)).



## 8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Tras haber estudiado el mercado y haber realizado un seguimiento detallado del estado de la industria de la arquitectura y de los servicios de arquitectura en Estados Unidos y concretamente en el estado de California, pasamos a comentar una serie de conclusiones y recomendaciones para los estudios de arquitectura valencianos que han sido objeto de nuestro estudio.

Como punto de partida, nos centraremos en la relación entre **el mercado estadounidense y los estudios de arquitectura valencianos**, pues es necesario hacer hincapié en una serie de variables estratégicas que son imprescindibles a la hora de entrar en el mercado estadounidense. Así, las empresas que quieran obtener oportunidades de negocio en el mercado de los Estados Unidos deberán tener en cuenta que a la hora de competir en el mercado es fundamental ofrecer servicios de la máxima calidad, con diseños y técnica que ofrezcan algo nuevo y diferente a lo existente en el mercado, dada la gran competencia existente. El **valor añadido** que la firma pueda aportar en el mercado va a ser clave a la hora de alcanzar el éxito. La empresa tendrá que hacer la labor de detectar cuales son los valores, diferenciación y puntos fuertes de los servicios que ofrecen con el fin de reforzarlos así como trabajar en disminuir al máximo las debilidades. La **innovación** y la **diferenciación** son consideradas dos variables estratégicas imprescindibles para la penetración en el mercado.

El mercado estadounidense es un mercado altamente competitivo, por lo que existe una gran demanda por la diferenciación, consecuencia del desarrollo y competencia actuales del mercado. Es por ello que toda estrategia debe ser orientada hacia la diferenciación y creación de valor añadido. Además, en el mercado estadounidense la **presencia y continuidad** son factores clave a la hora de entrar en el mercado, tal y como hemos ido viendo a lo largo del estudio.

En cuanto a la **industria de la arquitectura en Estados Unidos y en California** es importante comentar que el presente estudio se ha realizado a lo largo del 2011 y finalizado en el mes de enero de 2012, por lo que se ha observado que empiezan a haber predicciones para la recuperación en este nuevo año que ha entrado. Estas predicciones de expertos del sector indican que en 2012, viéndose reforzadas por el estudio realizado, hemos visto como **la industria se esta estabilizando**, sin haber obtenido un crecimiento notorio.

El hecho de mantenerse estable hace que el sector recupere la **confianza y estabilidad** para seguir trabajando hacia la recuperación y crecimiento. No obstante, se ha observado que el sector que si ha visto su recuperación es el residencial, sobre todo de viviendas unifamiliares. Este se ha mantenido estable y ha empezado a recuperarse gracias sobre todo a la demanda de remodelaciones.

Así, tal y como hemos ido observando a lo largo del presente estudio, en California puede existir un nicho para aquellos estudios de arquitectura valencianos que quieran entrar en el mercado estadounidense y de California, siendo posible encontrar oportunidades de negocio. Para ello, es necesario crear y desarrollar estrategias que permitan el **acercamiento al mercado a corto, medio y largo plazo**, teniendo muy en cuenta las variables estratégicas de penetración en el mercado comentadas anteriormente.

A corto plazo, las **acciones de promoción son una buena estrategia como primera aproximación al mercado**, por lo que es recomendable la afiliación a una o varias asociaciones e institutos de la industria (AIA- American Institute of Architects, por ejemplo) como medio para darse a conocer en el mercado. De este modo, los estudios de arquitectura están al día de las novedades y circunstancias que envuelven el mundo de la arquitectura en Estados Unidos. Favorece la comunicación, el establecimiento de contactos y potencia las **oportunidades de negocio**. Como hemos comentado, en general, los estadounidenses tienen muy en cuenta y valoran de un modo muy positivo e incluso determinante el que las empresas e individuos estén respaldados por entidades reconocidas y oficiales.

También es recomendable como acción de promoción, a corto-medio plazo, la participación en ferias, exposiciones o conferencias, entre otros, como primera toma de contacto y familiarización con el funcionamiento y "panorama" del sector en Estados Unidos y en concreto en la Costa Oeste. Sería interesante que estas acciones se realizaran en conjunto con alguna firma local, lo que facilitaría la entrada en el mercado desarrollando la doble estrategia de promoción conjunta y se vería reforzada con la planificación de la participación en concursos en conjunto con un socio local, creando valor añadido para ambas empresas.

Por último, a medio-largo plazo, y conociendo los resultados tras haber mantenido una presencia y continuidad en el mercado a través de las acciones anteriores, las estrategias de penetración en el mercado con el fin **buscar y encontrar oportunidades de negocio en el mercado**, podrían orientarse hacia la decisión por parte de la empresa de la creación de una entidad local a través de la implantación de la empresa en el mercado.

## 9. ANEXO: FERIAS, ASOCIACIONES Y LINKS DE INTERES

### FERIAS

#### **California Construction Expo 2012**

[www.calconexpo.com](http://www.calconexpo.com)

Fechas: 2 Agosto 2012

Lugar de celebración: Pasadena Convention Center

Feria de la construcción orientada a constructores, arquitectos, profesionales de la construcción, proveedores, así como trabajadores de la construcción.

#### **Dwell on Design**

<http://dod.dwell.com>

Fechas: 24-26 Junio 2011 (Edición 2012 por determinar)

Lugar de celebración: Los Ángeles Convention Center

En esta feria se dan a conocer las últimas novedades entorno a la arquitectura y a la construcción. En ella se muestran los materiales, acabados y productos más novedosos, tanto para la construcción como para el interiorismo. Además, resulta muy dinámica puesto que se celebran conferencias de arquitectos, exposiciones de arquitectura, exhibiciones, y un largo etcétera. Está orientada a arquitectos, contratistas, promotores, interioristas, etc.

#### **HD Expo - Hospitality and Design Convention & Expo.**

[www.hdexpo.com](http://www.hdexpo.com)

Fechas: 15-17 Mayo 2012. Una edición al año

Lugar de celebración: Las Vegas, NV

Sector HORECA.

Es la feria dedicada a productos para bares, restaurantes, hoteles, etc. Su público está formado mayoritariamente por diseñadores de interiores.

#### **Green Build Expo**

[www.greenbuildexpo.org](http://www.greenbuildexpo.org)

Fechas: 13-16 Noviembre 2012. Una edición al año

Lugar de celebración: San Francisco, CA

Feria dedicada a la construcción sostenible y del cuidado del medio ambiente.

## **ASOCIACIONES E INSTITUCIONES GUBERNAMENTALES**

### **ACSA**

Association of Collegiate Schools of Architecture  
[www.acsa-arch.org](http://www.acsa-arch.org)

### **AFLA**

Architectural Foundation Los Angeles  
[www.afla.us](http://www.afla.us)

### **AGC**

Associated General Contractors of America  
[www.agc.org](http://www.agc.org)

### **AIA**

American Institute of Architects  
[www.aia.org](http://www.aia.org)

### **AIAS**

The American Institute of Architecture Students  
[www.aias.org](http://www.aias.org)

### **AICP**

The American Institute of Certified Planners  
[www.planning.org](http://www.planning.org)

### **CAB**

California Architects Board  
[www.cab.ca.gov](http://www.cab.ca.gov)

### **DGS**

California Department of General Services  
[www.dgs.ca.gov](http://www.dgs.ca.gov)

### **NAAB**

The National Council of Accreditation Board  
[www.naab.org](http://www.naab.org)

### **NAHB**

The National Association of Home Builders  
[www.nahb.com](http://www.nahb.com)

### **NAHB Green**

National Green Building Program  
[www.nahbgreen.org](http://www.nahbgreen.org)

**NCARB**

The National Council of Architectural Registration Board  
[www.ncarb.org](http://www.ncarb.org)

**USGBC**

US Green Building Council  
[www.usgbc.org](http://www.usgbc.org)

**LINKS-REVISTAS/PUBLICACIONES DE INTERÉS**

**Arch Daily**

[www.archdaily.com](http://www.archdaily.com)

**Architect** (revista de la AIA)

[www.architectmagazine.com](http://www.architectmagazine.com)

**Architectural Lighting**

<http://www.archlighting.com/>

**Architectural Record**

[www.archrecord.construction.com](http://www.archrecord.construction.com)

**Architectural Products**

[www.arch-products.com](http://www.arch-products.com)

**Architecture Week**

[www.architectureweek.com](http://www.architectureweek.com)

**Architects Newspaper**

[www.archpaper.com](http://www.archpaper.com)

**Concrete Construction**

[www.com](http://www.com)

**Dwell**

[www.dwell.com](http://www.dwell.com)

**Eco Home**

[www.ecohome.com](http://www.ecohome.com)

**Home Accents Today**

[www.homeaccentstoday.com](http://www.homeaccentstoday.com)

**Interior Design**

[www.interiordesign.net](http://www.interiordesign.net)

**Residential Architect**

[www.residentialarchitect.com](http://www.residentialarchitect.com)



## 10. BIBLIOGRAFIA

- AIA- American Institute of Architects  
[www.aia.org](http://www.aia.org)
- Architectural Record  
[www.archrecord.construction.com](http://www.archrecord.construction.com)
- Architect  
[www.architectmagazine.com](http://www.architectmagazine.com)
- Architects Newspaper  
[www.archpaper.com](http://www.archpaper.com)
- BEA- Bureau of Economic Analysis  
[www.bls.gov](http://www.bls.gov)
- BLS- Bureau of Labor Statistics  
[www.bls.gov](http://www.bls.gov)
- California Construction  
[www.california.construction.com](http://www.california.construction.com)
- Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbanístico de EEUU  
[www.hud.gov](http://www.hud.gov)
- Hospitality Design  
[www.hadmag.com](http://www.hadmag.com)
- Metropolis  
[www.metropolismag.com](http://www.metropolismag.com)
- NCARB- The National Council of Accreditation Board  
[www.ncarb.org](http://www.ncarb.org)
- NAAB- The National Council of Accreditation Board  
[www.naab.org](http://www.naab.org)
- US Census Bureau  
[www.census.gov](http://www.census.gov)