



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

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

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

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

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

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

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

Internacionalizarse, sí. ¿Pero dónde?

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

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

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

¿Y Occidente?

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

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

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

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



[3]

Tornar [4]

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

Links:

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

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

[3] <http://coac.arquitectes.cat/es/printpdf/printpdf/8962>

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