

**PMS**

# Estudio de Mercado Servicios de Arquitectura en Alemania

Marzo 2013

Documento elaborado por la Oficina Comercial de Chile en Berlín - ProChile

# I. Tabla de contenido

|   |           |
|---|-----------|
| <b>I. Tabla de contenido .....</b>  | <b>2</b>  |
| <b>II. Resumen Ejecutivo.....</b>   | <b>4</b>  |
| 1. Nombre y descripción del servicio.....   | 4         |
| 2. Estrategia recomendada.....  | 4         |
| 2.1. Evaluación de oportunidades en el mercado para el servicio.....                                  | 4         |
| 2.2. Recomendaciones para el proveedor nacional .....   | 5         |
| 2.3. Análisis FODA.....   | 6         |
| <b>III. Identificación del servicio .....</b>   | <b>7</b>  |
| 1. Nombre del servicio .....  | 7         |
| 2. Descripción del servicio .....   | 7         |
| <b>IV. Descripción general del mercado importador .....</b>   | <b>9</b>  |
| 1. Tamaño del mercado.....  | 9         |
| 2. Crecimiento en los últimos 5 años.....   | 10        |
| 3. Principales mega-proyectos programados o en ejecución que inciden en la demanda de servicios ..... | 13        |
| <b>V. Descripción sectorial del mercado importador .....</b>  | <b>13</b> |
| 1. Comportamiento general del mercado.....  | 13        |
| 2. Estadísticas de producción y comercio del servicio .....   | 15        |
| 3. Proporción de servicios importados.....  | 17        |
| 4. Dinamismo de la demanda .....  | 17        |
| 5. Principales players del subsector y empresas competidoras .....                                    | 18        |
| 6. Marco legal y regulatorio del subsector .....  | 20        |
| 7. Tendencias comerciales del sector .....  | 21        |
| <b>VI. Competidores .....</b>   | <b>22</b> |
| 1. Principales proveedores externos .....   | 22        |
| 2. Descripción de los servicios otorgados por competidores locales o externos.....                    | 23        |
| 3. Segmentos y estrategias de penetración de competidores .....                                       | 23        |
| 4. Valores aproximados de servicios provistos u ofrecidos por competidores .....                      | 24        |
| <b>VII. Obstáculos a enfrentar por los exportadores de servicios .....</b>                            | <b>24</b> |
| <b>VIII. Otra información relevante del mercado de destino .....</b>                                  | <b>29</b> |
| <b>IX. Opiniones de actores relevantes en el mercado.....</b>   | <b>32</b> |
| <b>X. Recomendaciones de la Oficina Comercial sobre la estrategia comercial en el mercado ...</b>     | <b>33</b> |

XI. Contactos relevantes.....35

XII. Fuentes de información (*Links*).....36

# II. Resumen Ejecutivo

## 1. Nombre y descripción del servicio

Mercado de los servicios de arquitectura en Alemania, los cuales comprenden servicios de diseño arquitectónico, planificación y administración de la obra.

En Alemania, los servicios de arquitectura se encuentran reglamentados para garantizar transparencia en el sector. De acuerdo a la normativa, cada proyecto de construcción comprende nueve etapas, las cuales son:

- Estudio previo
- Preparación del proyecto y planificación
- Proyecto básico
- Solicitud de licencia de la obra
- Plan de ejecución
- Determinación de la adjudicación de las partes en el proyecto
- Adjudicación de las partes
- Supervisión del proyecto
- Liquidación y recepción de la obra

En el punto III.2 se describe con detalle cada etapa.

## 2. Estrategia recomendada

### 2.1. Evaluación de oportunidades en el mercado para el servicio

Alemania es uno de los mercados de arquitectura más importantes dentro del continente europeo, con una cuota de mercado correspondiente al 24% en el sector y un valor cercano a los 4 mil millones de euros. Junto con lo anterior, se observa en el país un boom inmobiliario, producto del interés de inversionistas, principalmente provenientes de Europa.

Respecto de las tendencias del mercado, cada vez cobra mayor importancia la construcción de departamentos diseñados para personas de edad avanzada o adultos que prefieren vivir solos. Alemania es uno de los países con mayor cantidad de habitantes en Europa (más de 81 millones de habitantes). Posee una gran densidad poblacional y una baja tasa de natalidad. La población va envejeciendo, por lo que existe una mayor demanda de proyectos inmobiliarios que incluyan las necesidades de la tercera edad. Otra tendencia es el aumento en el número de personas que viven solas. En Alemania viven aproximadamente 16 millones de personas solas. En 1991 eran 11,4 millones, lo que representa un aumento del 40% en 22 años.

Además se debe destacar la importancia que genera para la sociedad alemana el uso eficiente de energía, como también la preferencia por construcciones funcionales y sustentables, que perduren en el tiempo. Por esta razón el gobierno ha impulsado una serie de proyectos que actúan en directa relación con este objetivo. Para ello ha

realizado diversos planes masivos de renovación y de apoyo en el financiamiento económico, que permitan a las familias cooperar con el uso de eficiencia energética y energías renovables.

## 2.2. Recomendaciones para el proveedor nacional

Si bien el mercado alemán se encuentra saturado de profesionales de la industria, puede ser interesante el asociarse a oficinas de arquitectos alemanes para el desarrollo de proyectos en terceros países. Los atributos de la arquitectura chilena respecto de sus conocimientos específicos en construcciones antisísmicas o el nivel de adaptación frente a los diversos climas y regiones geográficas del país, pueden marcar elementos diferenciadores.

La forma en que Alemania importa servicios de arquitectura es a través de:

- Consultoría desde otros países a través de llamadas o emails.
- Planos desarrollados en el extranjero
- Presencia con oficinas en el país.

Para ingresar al mercado se debiera considerar:

### a. Ingresar al mercado mediante una asociación con oficina de arquitectos local:

El ingreso como arquitecto independiente, sin un proyecto concreto, es una importante barrera de entrada para quienes deseen ingresar al mercado de arquitectura alemán. Como también los son los requerimientos académicos y de idioma.

Además, es necesario poseer un conocimiento general técnico respecto a los requerimientos de eficiencia energética y medioambiental en las construcciones, los cuales son uno de los tópicos claves en el mercado alemán.

Se puede comenzar por utilizar a Alemania como país puente siendo contratados por una oficina de arquitectos alemana para realizar un *outsourcing* de determinadas fases en un proyecto inmobiliario dentro del mercado germano. Esto ayudará a ir conociendo los requisitos del mercado.

Al ingresar al mercado por medio de una oficina de arquitectos local, permite ser más flexibles ante la demanda, a la vez que se aprende sobre la forma de trabajo y exigencias del mercado. Además permite ampliar la red de contactos del sector. Esto último es un elemento fundamental para un territorio en cual aún no se ha explotado el intercambio comercial.

### b. Exportación en Conjunto:

La arquitectura Chilena posee atributos que lo hacen diferenciarse del resto del mundo, por ejemplos sus conocimientos de construcción ante climas adversos o la capacidad de crear construcciones antisísmicas. Alemania tiene experiencia en estándares de sustentabilidad, sobre todo en eficiencia energética. Interesante pudiera ser el explorar o desarrollar proyectos en terceros mercados con la experticia de cada país. Para ello, es importante saber trabajar con distintas culturas, teniendo una mentalidad de trabajo abierta y flexible. **Presencia comercial y penetración del mercado desde Alemania:**

El establecimiento de una oficina de arquitectos local o la creación de una sociedad de arquitectos en Alemania se sugiere únicamente cuando ya se haya logrado exitosamente participar de proyectos inmobiliarios en Alemania y Europa.

|  |  |   |   |
|--|--|---|---|
| <p><b>Estrategias a seguir:</b></p> <p><i>Asociación con oficina de arquitectos a nivel local. Exportación en conjunto Presencia comercial y penetración del mercado desde Alemania.</i></p> |  | <b>Factores Internos</b>  |   |
|  |  | <p><b>Fortalezas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacidad antisísmica de las construcciones chilenas.</li> <li>• Flexibilidad y adaptación (diferentes climas y geografía extrema)</li> <li>• Costos competitivos</li> <li>• Conocimientos en materia de viviendas sociales.</li> <li>• Conocimiento, experiencia y presencia internacional.</li> </ul> | <p><b>Debilidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Baja presencia en países europeos (hasta ahora sólo con proyectos en España).</li> <li>• Bajo nivel de intercambio con Alemania</li> </ul> |
| <b>Factores Externos</b>   | <p><b>Oportunidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Incremento de inversionistas europeos en el sector.</li> <li>• Proyectos de saneamiento, renovación y mejoras para el uso de energía en la construcción.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Utilizar Alemania como <b>país puente</b> para ingresar a otros mercados.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Generar una <b>red de contactos</b> con oficinas locales, con proyectos concretos.</li> </ul>  |
|  | <p><b>Amenazas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mercado altamente regulado.</li> <li>• Altas exigencias en materia de construcción, conocimientos de energías renovables y uso eficiente de energía.</li> <li>• Idioma.</li> <li>• Reconocimiento de títulos universitarios.</li> <li>• Red de contactos.</li> <li>• Gran número de arquitectos en el país.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Potenciar la imagen país, destacando su conocimiento en <b>construcciones antisísmicas</b>.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mejorar la capacitación en temas de energías renovables y construcciones sustentables.</li> </ul>  |



# III. Identificación del servicio

## 1. Nombre del servicio

Servicios de Arquitectura.

De acuerdo a la clasificación sectorial de los servicios realizada por la ONU, los servicios de arquitectura y proyecto del diseño (pertenecientes a la partida 8671)<sup>1</sup> incluyen:

- Servicio de diseño de arquitectura
- Servicio de administración de la obra
- Servicio de arquitectura, combinados de diseño y administración de obra
- Otros servicios de arquitectura

Además, se debe considerar también el servicio correspondiente a la partida 8764: Servicios de planificación urbana y de arquitectura paisajista.

## 2. Descripción del servicio

Los servicios de arquitectura son remunerados de acuerdo al reglamento “Honorarios de Arquitectos e Ingenieros” (HOAI), a fin de evitar una competencia en precios que vaya en desmedro de dicho mercado y que garantice una transparencia en el mercado tanto para los arquitectos como para los dueños del proyecto. Los servicios de arquitectura abarcan todas las labores que guardan relación con la planeación, organización, coordinación, además del control de costos y calidad de un proyecto de construcción. Los proyectos se refieren a nuevos edificios o nuevas instalaciones, ampliaciones, remodelaciones, modernizaciones, obras de ampliación de espacio, reparaciones, mantenimiento e instalaciones al aire libre.

Cada proyecto de construcción se estructura como un proceso de nueve etapas. Cada etapa tiene asignado un porcentaje fijo sobre los costos finales del proyecto. De manera que si, por ejemplo, una oficina de arquitectos entregará los servicios correspondientes a las etapas 1,2 y 5, ya sabrá qué monto le corresponde.

Las etapas de construcción son<sup>2</sup>:

### ***I. Estudio Previo (3%):***

Se clarifican los requisitos del proyecto, se busca asesoramiento en las necesidades de servicios, se definen los criterios de selección de otros especialistas relacionados en el proyecto para incluirlos como parte de equipo.

### ***II. Preparación del proyecto y planificación (7%):***

Se analizan las bases, se elabora una lista con los objetivos del proyecto, se desarrolla un borrador del proyecto con planos experimentales o bocetos con notas aclaratorias. Además se integran los servicios de otros

<sup>1</sup> ONU. Ver <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcs.asp?Cl=9&Lg=3&Co=8671> Consulta en línea al 21.02.2013

<sup>2</sup> [http://www.bauforderer.de/baurecht/pdf/baurecht\\_4\\_6\\_2.pdf](http://www.bauforderer.de/baurecht/pdf/baurecht_4_6_2.pdf) Consulta en línea al 21.02.2013

especialistas del área. Comienzan las negociaciones previas con autoridades para ver viabilidad de aprobación del proyecto.

**III. Proyecto Básico (11%):**

Se revisa el borrador de la planificación, considerando los requisitos urbanos, de diseño, funcionales, técnicos, etc., haciendo uso de las contribuciones de los demás especialistas integrados en el proyecto. Se desarrolla una representación gráfica del proyecto básico completo. Además se da paso a negociaciones con autoridades para definir la aprobación y desarrollo del mismo. Por último, se debe hacer un cálculo de costos y control del proyecto.

Es importante además destacar que estas nueve fases que conforman el proyecto de construcción son apoyadas por otros servicios específicos (por ejemplo ingenieros de estática, acústicos, planificadores de iluminación, de electricidad, servicios sanitarios y de cocina, entre otros).

**IV. Solicitud de Licencia de la Obra (6%):**

Se elaboran los documentos necesarios para que la obra sea aprobada, de acuerdo a las normativas públicas de planificación.

**V. Plan de Ejecución (25%):**

Se revisan los resultados obtenidos en las fases 3 y 4. Se elaboran gráficos con todos los detalles que se requieran para la ejecución de la obra. Se integran los servicios de otros especialistas al equipo.

**VI. Determinación de la Adjudicación de las Partes en el Proyecto (10%):**

El arquitecto diseña, mientras que la empresa de construcción se encarga de poner en práctica el proyecto. Esto, a fin de entregar ofertas de ambas partes para un proyecto de construcción. Junto con lo anterior, la idea es que sean equivalentes en costos, definiendo exactamente qué parte hace la constructora y cuánto porcentaje del costo cobrará. Esta fase, como su nombre lo indica, implica la creación de especificaciones y documentos de licitación, como la preparación de los contratos.

**VII. Adjudicación de las Partes (4%):**

Corresponde al proceso de buscar ofertas y cerrar la adjudicación de cada parte en un proyecto de construcción.

**VIII. Supervisión del Proyecto (31%):**

Fase de supervisión y seguimiento de la ejecución del proyecto de construcción. Ya se cuenta con los permisos de construcción necesarios, las especificaciones para la ejecución, como las normas y reglamentos pertinentes al caso. El trabajo en conjunto con todos los especialistas y profesionales involucrados en el proyecto se debe coordinar, estableciendo horarios de trabajo para ello. Incluye además el trabajo de contabilidad del proyecto.

**IX. Liquidación y Recepción de Obra (3%):**

Etapas en la que se vela por el correcto funcionamiento del proyecto, dando espacio para reclamos frente a las empresas de construcción, haciendo uso de la garantía. Esta fase contempla un margen de cinco años, a partir del comienzo de la obra.

Es importante además destacar que estas nueve fases que conforman el proyecto de construcción son apoyadas por otros servicios específicos (por ejemplo planificadores de iluminación, de cocina, físicos especialistas en construcción, de acústica, entre otros).

Con respecto al orden en que estas actividades se realizan, generalmente se realizan una tras otra. Pero, puede haber casos en que algunas actividades se ejecuten en paralelo. Por ejemplo, hay algunas operaciones que se planifican y se pueden ejecutar de forma inmediata, mientras que van a haber otras que requerirán más tiempo en la fase de planificación.

## IV. Descripción general del mercado importador

### 1. Tamaño del mercado

En Alemania, el sector de los servicios es uno de los más importantes para la economía local, de acuerdo a las cifras entregadas por la Oficina Federal de Estadísticas. Para el año 2012, el total del Producto Interno Bruto fue de 3.366,65 mil millones de dólares, donde un 37% correspondió a ingresos provenientes del área de servicios. En particular, un 16% del PIB del año 2012 fueron ingresos generados en el área de la construcción (inmobiliarios y construcción).

| Sector Productivo                    | Porcentaje del Total del PIB |
|--------------------------------------|------------------------------|
| Industria manufacturera              | 26%                          |
| Comercio, transporte, hotelería      | 16%                          |
| Servicios públicos, educación, salud | 18%                          |
| Servicios inmobiliarios              | 11%                          |
| Servicios ofrecidos por empresas     | 11%                          |
| Agricultura                          | 9%                           |
| Construcción                         | 5%                           |
| Información y comunicación           | 4%                           |
| Servicios financieros                | 4%                           |
| Otros servicios                      | 4%                           |
| <b>Total</b>                         | <b>100%</b>                  |

Tabla IV.1. Desglose de ingresos por sector productivo, 2013

Fuente: Oficina Federal de Estadísticas, 2013.

Junto con lo anterior, es importante además destacar que cerca de 30,32 millones de personas trabajaron durante el año 2012 en el área de servicios, lo que corresponde a un 72% del total de la población trabajadora activa en el país.

Con respecto a la internacionalización del mercado, durante el período de 2012 se exportaron servicios por un total de 21.580 millones de dólares, mientras que las importaciones de servicios bordearon los 24.237 millones de dólares, lo que dejó una balanza comercial negativa de 2.385 millones de dólares<sup>3</sup>. En particular, el sector de los servicios correspondientes al área de la construcción dejó una balanza comercial positiva de 201 millones de dólares para el mismo período, donde el área de servicios arquitectónicos creció un 3,7% con respecto al año 2011.

## 2. Crecimiento en los últimos 5 años

El siguiente cuadro muestra la evolución del sector de la construcción en Alemania en los últimos 5 años:

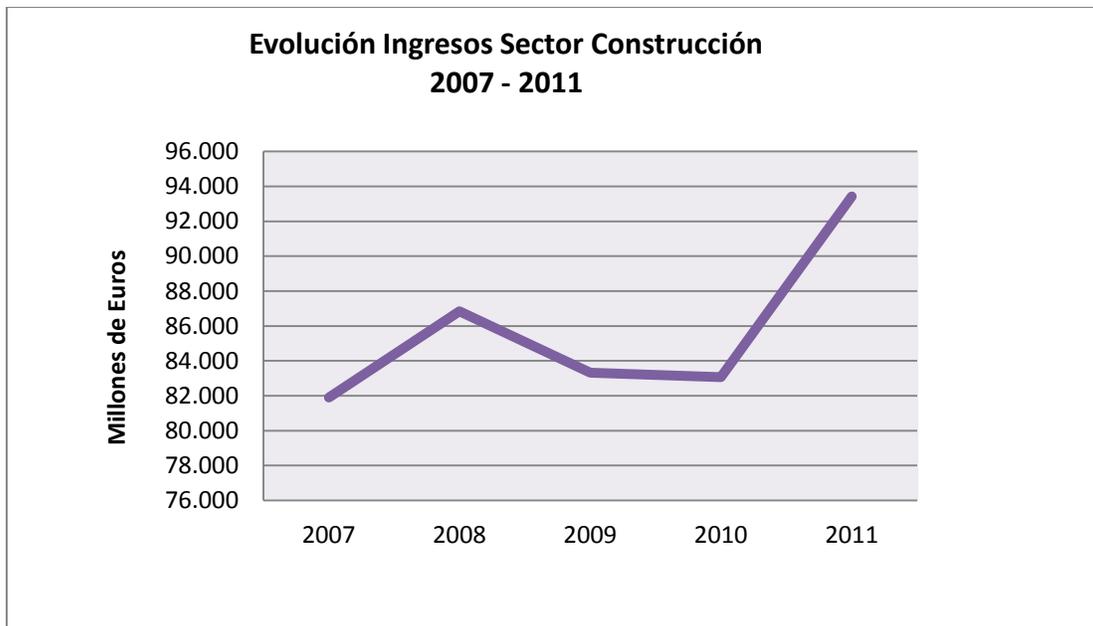


Figura IV.1. Evolución ingresos del sector de la construcción

Fuente: Elaboración propia en base a los datos de Destatis, 2013.

De esta forma, se observa que las variaciones en los ingresos generados en el sector de la construcción se explican principalmente por la crisis económica a nivel mundial que comenzó el año 2008.

A pesar de ello, se observa un repunte en el sector a partir del año 2010 en adelante. En particular, debido al ingreso de inversionistas extranjeros interesados en el mercado inmobiliario alemán. La tasa de crecimiento del sector para el año 2011 (con respecto al período anterior) fue de un 12,5%, hecho que se observa en la siguiente figura:

<sup>3</sup> Fuente: Oficina Federal de Estadísticas. Para el período de 2012, la oficina utilizó como tipo de cambio entre dólar y euro de 1,2848, que es el valor que se ha utilizado en este informe.



Figura IV.2. Variación porcentual del ingreso en sector de la construcción  
Fuente: Elaboración propia en base a los datos de Destatis, 2013.

Con respecto al número de edificios y viviendas construidas entre los años 2009 y 2012, tenemos lo siguiente:



Figura IV.3. Número de edificios construidos  
Fuente: Elaboración propia en base a los datos de Destatis, 2013.

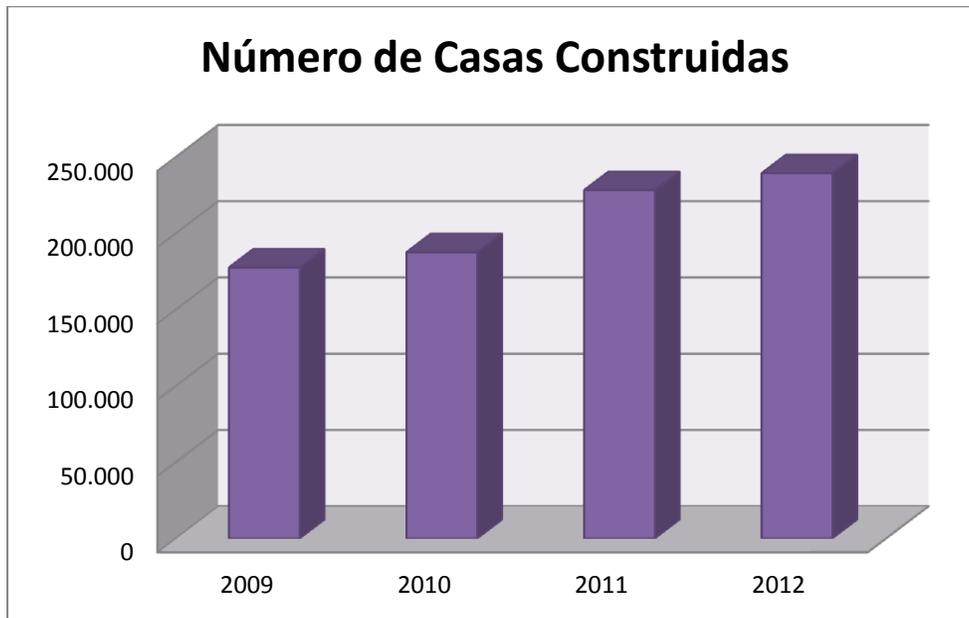


Figura IV.4. Número de edificios construidos  
Fuente: Elaboración propia en base a los datos de Destatis, 2013.

En ambos casos se observa que la demanda de edificios y casas ha aumentado en el período correspondiente a 2009 y 2012.

El sector de la construcción muestra signos positivos de crecimiento. Los precios de las viviendas, tanto arriendo y compra de casas o departamentos en Alemania, viene subiendo desde hace años. Si bien hubo una caída durante la crisis financiera internacional del 2008, ya desde el 2009 el sector se ha recuperado fuertemente. En particular, para el año 2012, los precios de las viviendas subieron un 5,3%<sup>4</sup> como promedio, llegando incluso a 7,1% en algunas ciudades del país (casos aislados de aumento de precios corresponden a Berlín, Hamburgo y Múnich, con pronósticos de aumento al año 2015 de 8%, 15,7% y 11,3%<sup>5</sup>, respectivamente).

A pesar de ello, los aumentos en los precios no debieran ser un signo de preocupación por posibles burbujas inmobiliarias. En particular, estas subidas de precios se debiesen explicar en parte por el aumento en la demanda de inversionistas europeas en Alemania, como manera de sobrellevar la crisis económica actual (principalmente inversionistas franceses, italianos y griegos). Además, los nuevos proyectos de ley sobre la renovación de edificios y casas, a fin de regular las renovaciones y saneamientos de edificios para generar mejoras en el uso de energía, pueden llegar a generar impactos en el aumento precios cercanos al 1,7%<sup>6</sup>. Finalmente, es importante destacar que para que se pueda hablar de una burbuja inmobiliaria es necesario que estas subidas en los precios de las viviendas vengán acompañadas también de un aumento anormal de los créditos bancarios, hecho que no se ha observado en Alemania. El financiamiento inmobiliario en Alemania sigue destacando por ser uno de los más sólidos de Europa.

<sup>4</sup> Banco Federal de Estadísticas, Bundesbank. <http://www.bundesbank.de>

<sup>5</sup> Handelsblatt. Ver <http://www.handelsblatt.com/finanzen/immobilien/nachrichten/interview-immobilien-sind-fuer-private-kein-professionelles-investment-seite-2/7819618-2.html> Consulta en línea al 20.03.2013

<sup>6</sup> Handelsblatt.

### 3. Principales mega-proyectos programados o en ejecución que inciden en la demanda de servicios

La oferta de grandes proyectos inmobiliarios que estén programados para licitación o llamados a concurso está disponible en la página web de la Oficina Federal Alemana de Construcción y Ordenación Territorial.

Para más información sobre proyectos de licitación, ingresar al sitio web de la Oficina Federal de Construcción y Ordenamiento del Espacio del Ministerio de Transporte, Construcción y Desarrollo de Ciudades:

[http://www.bbr.bund.de/nn\\_22808/DE/WettbewerbeAusschreibungen/PlanungsWettbewerbe/wettbewerbe\\_node.html?\\_nnn=true](http://www.bbr.bund.de/nn_22808/DE/WettbewerbeAusschreibungen/PlanungsWettbewerbe/wettbewerbe_node.html?_nnn=true)

## V. Descripción sectorial del mercado importador

### 1. Comportamiento general del mercado

Al 1 de enero de 2013, Alemania cuenta con 126.899 arquitectos inscritos en la Cámara de Comercio Estatal de Arquitectos<sup>7</sup>, de los cuales el 96,7% se encuentra laboralmente activo.

Con respecto a la distribución de los arquitectos por habitantes, en comparación con otros países europeos, Alemania presenta la mayor densidad. A pesar de ello, la distribución de los mismos no es proporcional en los estados federales: La mayoría de ellos se encuentran ubicados en el sector este de Alemania, siendo los estados de Hamburgo, Berlín y Baden-Wurtemberg los más densos en número de arquitectos por habitante.

En general los servicios de arquitectura se dividen entre las siguientes especialidades:

| Ramas de Especialización                                 | Cantidad       |
|--|----------------|
| Arquitectos (Construcción de Edificios y Obras Públicas) | 105.508        |
| Arquitectos Paisajistas                                  | 7.012          |
| Diseño de Interiores                                     | 5.531          |
| Planificadores Urbanos <sup>8</sup>                      | 6.235          |
| Otros  | 2.613          |
| <b>Todos</b>   | <b>126.899</b> |

Tabla V.1. Distribución de arquitectos por ramas de especialización.

Fuente: BAK, 2012.

<sup>7</sup> Bundesarchitektenkammer – BAK. Ver <http://www.bak.de/userfiles/WiGe/gesamt2012.pdf> Consulta en línea al 30.01.2013.

<sup>8</sup> En Alemania la carrera de Planificación Urbana es distinta a la de Arquitectura. Sin embargo, los planificadores urbanos pueden pertenecer a la cámara de arquitectos y están incluidos en las estadísticas junto a los servicios de arquitectura.

Cabe mencionar que un arquitecto puede poseer varias de estas especializaciones. Oficialmente las podrán ejercer siempre y cuando hayan sido inscritas en la respectiva Cámara de Arquitectos que le corresponda. En Alemania cada estado federal (16) tiene su propia cámara de arquitectos. Los planificadores urbanos también se deben registrar en ellas.

Al inscribirse en las cámaras de arquitectos deberán indicar si ejercen el oficio como independientes, contratados o como negocio (Compra/venta). A continuación se indica el detalle de la forma legal de ejercer el oficio:

- **Arquitecto Independiente:**

En Alemania existen determinados grupos de profesiones como los arquitectos, planificadores urbanos, notarios, abogados, periodistas, etc. que pueden ejercer su profesión bajo la ley del oficio libre (Freie Berufe), es decir, no se rigen bajo la ley de quien coloca un negocio como una importadora o restaurant, por ejemplo.

De acuerdo a la Cámara Federal Alemana de Arquitectos, el 46,1% de los arquitectos y planificadores urbanos trabajan como independientes. El 60% de las oficinas de arquitectos o planificadores urbanos trabaja como Un-Hombre-Oficina y aproximadamente el 30% están constituida por 2 a 5 profesionales<sup>9</sup>. Los arquitectos y planificadores urbanos independientes asumen la responsabilidad legal de sus servicios.

- **Arquitectos empleados por el sector privado o el Estado:**

El 48,5% de los arquitectos y planificadores urbanos son empleados por el sector privado y 2,7% son empleados por el sector público, quienes gozan del status de empleado público.

- **Negocios:**

El 2,7% de los arquitectos o planificadores urbanos se encuentra bajo la legislación del Negocio (Gewerbeordnung) esto significa que han colocado un negocio donde se vende o compra. Un ejemplo sería el caso de un arquitecto paisajista que además posee un negocio de venta de plantas y flores.

De lo anterior se desprende que el 51,2% de los arquitectos en Alemania opta por trabajar de forma dependiente, ya sea como consultores o como funcionario público, mientras que un 46,1% lo hace de forma independiente, y 2,7% posee un negocio.

La distribución de acuerdo a la forma de trabajo para al 01.01.2013 se muestra a continuación:

---

<sup>9</sup> Estudio sobre servicios arquitectónicos en Europa, página 41: [http://www.bak.de/userfiles/bak/daten-fakten/ACE%20sector%20study/sector\\_study\\_final\\_part\\_one.pdf](http://www.bak.de/userfiles/bak/daten-fakten/ACE%20sector%20study/sector_study_final_part_one.pdf)

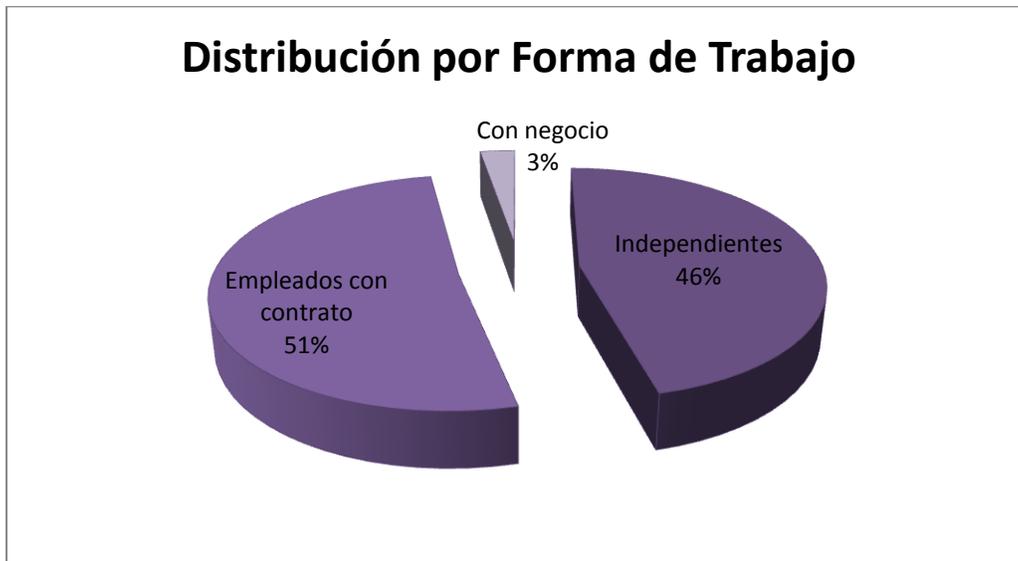


Figura V.1. Distribución de arquitectos y planificadores urbanos por forma de trabajo  
Fuente: BAK, 2013.

## 2. Estadísticas de producción y comercio del servicio

Es importante destacar que el mercado de servicios de arquitectura en toda Europa se estima en alrededor de los 17.000 mil millones de euros<sup>10</sup>, de los cuales Alemania es el país que posee mayor importancia y tamaño dentro de la región, con una participación de mercado cercana al 24%<sup>11</sup>, facturando cerca de 4.000 mil millones de euros.

Actualmente Alemania posee en este mercado un buen pronóstico. Para el año 2012, los servicios relacionados con la construcción generaron ingresos por un valor de 93.429 millones de euros, y se espera que este valor aumente en un 3 a 4%<sup>12</sup> durante el año 2013.

Otra forma de analizar la producción de este servicio es a través de las rentas que perciben los arquitectos. Para el año 2012, el sueldo bruto promedio anual de un arquitecto en Alemania corresponde a 38.558 euros<sup>13</sup> (unos 24.500.000 pesos chilenos). Este valor está relacionado además con la forma en que se organiza el estudio profesional. Los mayores ingresos bajo las oficinas de arquitectos que trabajan “en sociedad” se deben en parte al hecho que los mejores profesionales generalmente se eligen recíprocamente para ejercer en conjunto los proyectos:

<sup>10</sup> The architectural profession in Europe 2010. Ver [http://www.ace-cae.eu/public/documents/sector\\_study\\_2012\\_draft\\_final.pdf](http://www.ace-cae.eu/public/documents/sector_study_2012_draft_final.pdf)

<sup>11</sup> The architectural profession in Europe 2010. Ver [http://www.ace-cae.eu/public/documents/sector\\_study\\_2012\\_draft\\_final.pdf](http://www.ace-cae.eu/public/documents/sector_study_2012_draft_final.pdf)

<sup>12</sup> Zentralverband Deutsches Baugewerbe. Ver <http://www.zdb.de/zdb.nsf/0/20AA89B87E2A9C31C1257AAF003223F2> (en alemán). Consulta en línea al 18.03.2013

<sup>13</sup> Statista. Consulta en línea al 13.02.2013

| Sueldo Bruto Promedio Anual (euros) |        |
|-------------------------------------|--------|
| Firmas con menos de 100 empleados   | 35.983 |
| Firmas entre 101 y 1000 empleados   | 47.364 |
| Firmas con más de 1000 empleados    | 55.286 |

Tabla V.2. Sueldo bruto promedio anual por tamaño de oficina de arquitectos  
Fuente: Statista, 2013

Alemania también se caracteriza por ser unos de los países dentro de la región europea mejor posicionados en cuanto a la exportación de sus productos y servicios a nivel general. A pesar de ello, el nivel de internacionalización de servicios arquitectónicos en Europa no es tan alto, y Alemania no es la excepción. Alrededor de sólo un 3,5%<sup>14</sup> de los servicios arquitectónicos son ejercidos fuera del territorio germano. Este valor se encuentra bajo el promedio del 6% a nivel europeo.

Las principales formas en que los servicios de arquitectura se pueden expandir más allá de los horizontes locales comprenden tres grandes formas<sup>15</sup>:

- A través de servicios de consultoría transfronterizos, haciendo que los servicios de arquitectura fluyen de un país a otros mediante las telecomunicaciones por correo electrónico, teléfono, video llamadas, entre otros.
- Mediante el consumo en el extranjero: Los clientes extranjeros contratan los servicios de un arquitecto en otro país, para ejecutar un proyecto en su país. Por ejemplo, mediante la realización de planos de construcción y arquitectura.
- A través de presencia comercial como tal: Un estudio de arquitectura establece una oficina en otro país para prestar servicios profesionales en el país donde se ubican o en algunos de la región geográfica cercana.

Cuando se analizan las principales características de los servicios arquitectónicos en Alemania, y que se presentan como fortalezas para presentar y exportar su negocio, destacan su alto nivel de calidad tanto en la planeación como en la ejecución de las obras, junto a su marcada orientación a las construcciones sustentables y de innovación. Alemania posee un marcado *know-how* en materias de construcción, y esto es valorado mundialmente. El denominado *“made in germany”* trasciende los límites para ubicarse como una marca potente en el mundo inmobiliario. Por lo mismo, los principales destinos de exportación en Alemania corresponden a países del medio oriente, Rusia o las regiones caucásicas<sup>16</sup>, donde la calidad de la construcción en términos de durabilidad y sostenibilidad es aún débil.

<sup>14</sup> Bundesarchitektenkammer. Ver <http://www.bak.de/site/2023/default.aspx> Consulta en línea al 07.03.2013

<sup>15</sup> Architectural Services in Global Trade in Professional Services. Ver <http://www.oecd.org/site/tadstri/40778733.pdf> Consulta en línea al 13.02.2013

<sup>16</sup> German architecture – a mega-selling export commodity? Ver <http://ebn24.com/index.php?id=27798&L=1> Consulta en línea al 08.02.2013

### 3. Proporción de servicios importados

Alemania es un país que privilegia la producción nacional. Esto nos plantea nuevamente la prioridad de los alemanes, tanto por ejercer sus servicios en su propio país, como por la demanda de la “marca” de calidad y trayectoria que el país representa. En particular, para el año 2010, un 99,7% de los arquitectos inscritos en las cámaras nacionales de arquitectos trabajaba en Alemania. Por su parte, un 98% de oficinas de arquitectos alemanes se encuentran en el país.

En el caso de Alemania, puede importar servicios que corresponden a externalizaciones de un gran proyecto de construcción. En su mayoría el *outsourcing* se realiza en términos de dibujos arquitectónicos y elaboración de modelos de presentación y representación.

Si bien no existe un dato exclusivo para la proporción de servicios de arquitectura importados en Alemania, para el mes de octubre 2012, el valor total de importaciones de servicios de ingeniería y los demás servicios relacionados (donde se encuentran incluidos los de arquitectura) fue de 942 millones de euros. Este valor fue mayor al período de octubre 2011, donde el nivel de importaciones implicó un gasto de 680 millones.

### 4. Dinamismo de la demanda

Con respecto a la demanda por servicios arquitectónicos, es importante destacar que el movimiento de ésta depende en gran medida de las variaciones que tenga el sector de la construcción. Y éste último a su vez es siempre un buen indicador de cómo se mueve la economía a nivel general en el país.

Las actividades relacionadas al sector de la construcción tienen un gran peso para la economía del país: En particular, para el año 2011 generaron ingresos correspondientes al 10% del PIB de Alemania (2571 mil millones de euros), lo que dio origen al 5,9% de los puestos de trabajo del país<sup>17</sup>.

Durante el año 2011 se construyeron 183.110 edificios, lo que con respecto al año 2010 implicó un aumento correspondiente al 14,6%<sup>18</sup> (este valor considera las casas y edificios nuevos, como también las remodelaciones a viviendas ya construidas). De lo anterior, y de acuerdo al tipo de vivienda tenemos la siguiente demanda:

---

<sup>17</sup> Die deutsche Bauindustrie. Ver [http://www.bauindustrie.de/media/uploads/Artikelbilder/Zahlen-Fakten/charts\\_engl.pdf](http://www.bauindustrie.de/media/uploads/Artikelbilder/Zahlen-Fakten/charts_engl.pdf) Consulta en línea al 25.02.2013

<sup>18</sup> Wichtige Baudaten 2012. Ver [http://www.bauindustrie.de/media/attachments/Baudatenkarte\\_2012.pdf](http://www.bauindustrie.de/media/attachments/Baudatenkarte_2012.pdf) Consulta en línea al 25.02.2013

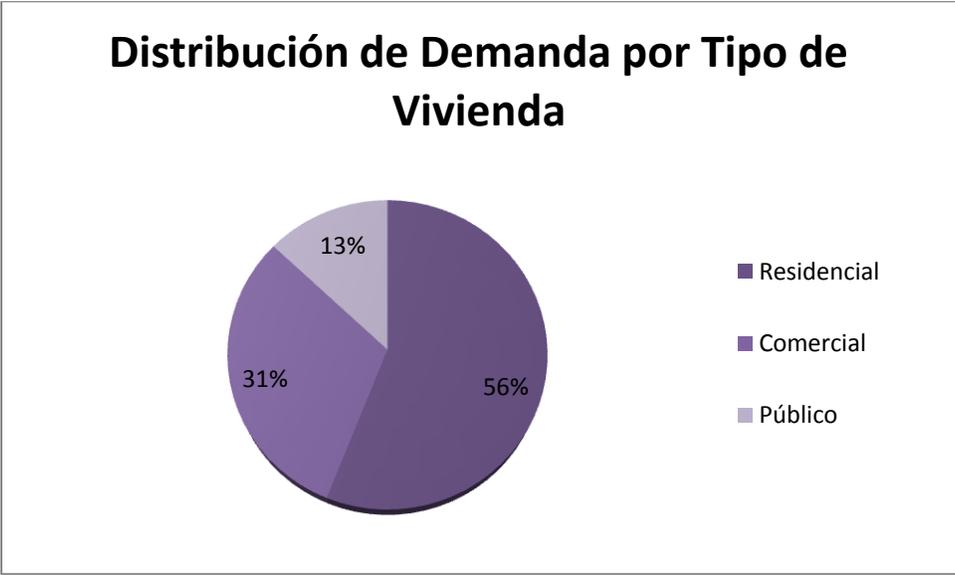


Figura V.2. Distribución de la demanda por tipo de vivienda  
Fuente: Bauindustrie

De ello se desprende que la mayoría de la demanda por servicios arquitectónicos sigue siendo para edificios residenciales con un 56%, seguido por los comerciales con un 31% de la demanda, y finalmente un 13% para edificios públicos.

Dentro del mercado residencial, las viviendas aisladas (unifamiliares) y pareadas (dos familias) son las construcciones más solicitadas por los clientes. Seguidas de ellas, se encuentran los edificios de departamentos.

### 5. Principales players del subsector y empresas competidoras

Quienes generan el mayor ingreso del sector alemán y poseen mayor cuota de mercado son oficinas de arquitectos que operan a nivel internacional, ya sea a través de cooperaciones o con presencia comercial mediante el establecimiento de oficinas comerciales en el país.

En el caso de Alemania existen sólo dos grandes empresas que son parte del ranking mundial de las 100 oficinas de arquitectos más grandes y rentables, de acuerdo a la publicación de la revista inglesa “Building Online”.

Una de ellas es la oficina “GMP: Architekten von Garkan, Marg und Partner”<sup>19</sup>, la cual se ubica en el puesto número 25 de acuerdo al ranking. Esta oficina se caracteriza por ejercer sus servicios tanto de manera nacional como internacional. En el extranjero, esta oficina posee dos países *partners*, donde hay presencia comercial como tal. Estos países son Brasil y China. GMP ejerce sus servicios en el extranjero, principalmente mediante grandes licitaciones y cooperaciones. Los países donde ha realizado proyectos de arquitectura corresponden, principalmente, a países asiáticos, de Europa del este y Medio Oriente.

Sus proyectos arquitectónicos comprenden las obras de transporte, deportes, eventos y exhibiciones, cultura, comunidad y otros edificios para el Estado, como también de diseño urbano. A nivel nacional sus proyectos se

<sup>19</sup> <http://www.gmp-architekten.de>

caracterizan por ser grandes obras de construcción, tales como estaciones de trenes, estadios, restauraciones de museos, entre otras.

Es una oficina que se caracteriza por entregar diseños simples, pero sostenibles en el tiempo.

Finalmente, los servicios de arquitectura que comprende esta oficina van desde el diseño e idea del proyecto, hasta la realización y diseño de interiores, una vez que la obra está terminada.

Otra de las oficinas alemanas destacadas es "Henn Architekten"<sup>20</sup>, la cual se ubica en el puesto número 41 de las oficinas de arquitectos más grandes y rentables del mundo. Se caracteriza también por ejercer sus servicios tanto en Alemania como en el extranjero. En el último caso, los servicios se ejercen en conjunto con partners y cooperaciones con otras oficinas de arquitectos y/o arquitectos freelance (al ingresar al sitio web se puede encontrar un listado de todas las oficinas que cooperan con Henn Architekten en sus proyectos).

Con respecto al tipo de proyectos que ejercen, éstos se subdividen en las áreas de investigación y desarrollo, edificios creados para la educación, producción, cultura, servicios o los denominados "planes maestros", que corresponden a grandes licitaciones, generalmente de mayor envergadura, como estadios o estaciones de trenes.

Dentro de su plan de acción, los servicios de arquitectura comprenden la planeación, el diseño, el desarrollo y ejecución del plan maestro del proyecto, y finalmente el manejo y administración de la construcción.

Su línea arquitectónica apunta más a la construcción de edificios altamente modernos. Por ejemplo, poseen un laboratorio de diseño en 3D.

Finalmente, otro gran participante del sector arquitectónico en Alemania corresponde a la oficina de arquitectos "Staab Architekten"<sup>21</sup>. Esta oficina ejerce sus servicios principalmente dentro del país. Pero también posee presencia internacional en Australia.

Con respecto a las áreas dentro de las cuales se desarrollan proyectos de construcción se incluyen los edificios correspondientes a oficinas, edificios para el desarrollo, edificios para la educación, hoteles, gastronomía, casas y otros edificios.

Su línea arquitectónica se destaca por la creación de construcciones altamente funcionales, pero que son capaces de adaptarse al contexto en el cual están inmersas. Además, se preocupa de utilizar las mejores opciones en cuanto a técnica y economía durante el desarrollo del proyecto.

Finalmente, es importante destacar otra oficina de arquitectos que tiene relación con los proyectos realizados en Chile. Auer + Weber + Assoziierte GmbH<sup>22</sup> también con proyectos a nivel internacional, fueron los ganadores de la competencia para la realización del Hotel ESO en el Cerro Paranal del desierto de Atacama. El hotel además destaca por haber sido utilizado como locación para la filmación de la película James Bond: Quantum of Solace en 2008.

---

<sup>20</sup> <http://www.henn.com>

<sup>21</sup> <http://www.staab-architekten.com>

<sup>22</sup> <http://www.auer-weber.de>

## 6. Marco legal y regulatorio del subsector

Los servicios de arquitectura pertenecen al grupo de servicios profesionales “acreditados”, es decir, requieren de un título profesional oficial para su ejercicio. La reglamentación existente para el ejercicio de este tipo de servicios se enmarca, principalmente, dentro de la idea de asegurar un cierto nivel de calidad del servicio, protegiendo así a los consumidores.

De esta forma, la regulación del ejercicio de las actividades como arquitecto es parte de la ley del Estado. En particular, las solicitudes de reconocimiento profesional como arquitecto (si la intención es ejercer las actividades de arquitecto a través de presencia comercial en el país) las trabaja cada uno de los 16 estados federales por separado, a través de las respectivas cámaras de arquitectos<sup>23</sup>. La normativa que prevé el reconocimiento del título en el extranjero es la denominada Directiva 2005/36/CE<sup>24</sup>. Para ello se puede solicitar una experiencia mínima de dos años, como también una prueba específica de preparación profesional.

Si bien los arquitectos que provienen de países fuera del territorio de la Unión Europea y que desean prestar sus servicios en Alemania no están obligados a formar parte de las cámaras de arquitectos, en la mayoría de los estados federales se debe notificar que se proveerá de estos servicios en la país (artículo 7 de la Directiva 2005/36/EC).

Para más información sobre términos legales en el ejercicio de estos servicios, a continuación algunos links de interés para profesionales que deseen operar en el territorio europeo a través de reconocimiento de título o cooperaciones (en inglés):

Unión Europea:

[http://ec.europa.eu/internal\\_market/qualifications/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/internal_market/qualifications/index_en.htm). (en inglés)

Oficina Federal de Migración:

<http://www.bamf.de/EN/Willkommen/ArbeitBeruf/Anerkennung/anererkennung-node.html> (en inglés)

Ministerio Federal de Educación. Reconocimiento de títulos:

<http://www.anerkennung-in-deutschland.de/html/en/6.php> (en inglés)

Con respecto al nivel de honorarios en Alemania, éstos son regulados por la “Escala de Honorarios para Arquitectos e Ingenieros” que entrega la HOAI. Ésta cubre los servicios más habituales ofrecidos por los arquitectos, donde los valores dependen del grado de dificultad y los costos que impliquen los servicios. Es importante además destacar que este reglamento es sólo aplicable para los servicios ofrecidos por arquitectos con domicilio laboral alemán, siempre que los servicios estén descritos en el reglamento y se lleve a cabo en Alemania. Para más detalles acerca de la normativa que ofrece la HOAI, a continuación un link que detalla el reglamento sobre los honorarios por prestación de servicios de arquitectos e ingenieros (en español): [http://www.cscae.com/images/stories/Noticias/juridica/INFORMES/Reglamento\\_HOAI\\_2009.pdf](http://www.cscae.com/images/stories/Noticias/juridica/INFORMES/Reglamento_HOAI_2009.pdf)

<sup>23</sup> Para más información, se sugiere acceder al siguiente link, donde hay un listado con todos los datos de contacto de las cámaras de arquitectos de cada estado federal (en alemán): <http://www.bak.de/site/214/default.aspx>.

<sup>24</sup> La normativa en español en el siguiente link:

<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2005:255:0022:0142:es:PDF>

A continuación se presenta un esquema con las tres principales etapas que comprende un proyecto de arquitectura, de acuerdo a lo que plantea el reglamento a honorarios de arquitectos e ingenieros (HOAI):

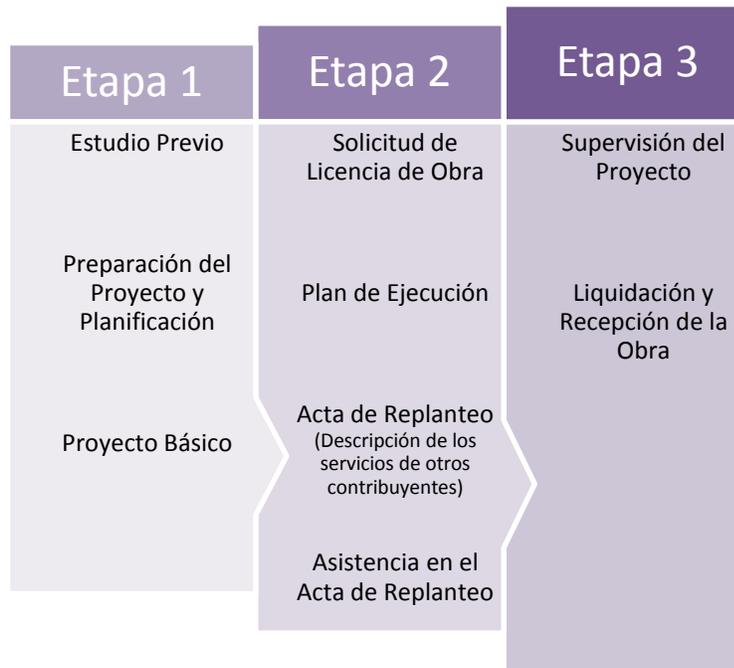


Figura V.3. Etapas de Desarrollo de un Proyecto Arquitectónico (HOAI)  
Fuente: ProChile. Elaboración propia en base a los datos entregados por BAK

El desarrollo de servicios arquitectónicos mediante cooperaciones estrechas entre diferentes actores ofrece oportunidades concretas de inspeccionar nuevos mercados y clientes.

Si consideramos la figura V.3, generalmente las actividades de la etapa 1 pueden ser realizadas por una oficina de arquitectos fuera del territorio donde será ejecutado el proyecto de arquitectura, de forma independiente. Por otro lado, tanto la etapa 1 como la etapa 2 pueden realizarse en conjunto con otra oficina de arquitectos, fuera del país donde se ejecutará la obra. Y generalmente la etapa 3 se realiza de forma exclusiva por los arquitectos radicados en el país de ejecución de la obra.

## 7. Tendencias comerciales del sector

Las principales tendencias que se observan en el sector arquitectura son un reflejo de los movimientos que se van dando de forma global en el mercado. La entrega del servicio ha variado ampliamente en el último tiempo, y se ha comenzado a ofrecer “paquetes de servicios arquitectónicos” (más flexibles y personalizados), donde se busca que la mayoría de los servicios sean entregados por una sola empresa, disminuyendo las relaciones intermedias que puedan existir, y la burocracia asociada a ello.

Dentro de las principales tendencias para el mercado alemán dentro de los próximos años se observa:

- Aumento en el número de hogares particulares (a pesar de que se espera que la población alemana disminuya).
- Aumento en el número de renovaciones y modernizaciones a las viviendas.

- Creciente demanda por modernización de escuelas, colegios y hospitales, principalmente producto de los cambios en la estructura de la población (mayor cantidad de población adulta y adulta mayor).
- Mayor establecimiento de empresas en las zonas menos urbanizadas.
- Mayor flexibilidad en la planificación de proyectos arquitectónicos. (inclusión de necesidades de la tercera edad y de departamento de solteros)
- Temáticas de eficiencia energética y de sistemas inteligentes de iluminación y de conexión a internet (casas del futuro) se van incorporando de acuerdo al desarrollo tecnológico.
- El uso de la TI como elemento fundamental para desarrollar servicios más allá de las fronteras del país.
- Realización de proyectos a través de *joint ventures* entre diferentes empresas o arquitectos.

Pero sin lugar a dudas, una de las tendencias más relevantes del sector es la minimización del impacto medioambiental y la utilización eficiente de la energía en las construcciones. Para ello tanto arquitectos como ingenieros están comprometidos con esta causa. En particular, la Cámara Federal Alemana de Arquitectos participa activamente a través de una serie de iniciativas que promueven las construcciones que hacen uso eficiente de las energías, que reutilizan materiales, y que buscan como fin último construir verdaderas ciudades sustentables. Algunos ejemplos son el “Pakt für Klimaschutz” (Pacto de protección del medioambiente), la “Aktion ‘Impulse für den Wohnungsbau’” (Nueva política para la construcción alemana), “Energieeffiziente Gebäude” (Edificios eficientes en términos energéticos), entre otras.

Además de estas iniciativas, el grupo bancario KfW está dedicado a apoyar el desarrollo de proyectos inmobiliarios que se comprometen con la utilización de energías renovables y que apuntan a potenciar la sustentabilidad en términos de la construcción. En este sentido, KfW financia (o minimiza las tasas de créditos bancarios) con un porcentaje de dinero la construcción de viviendas nuevas, o la renovación de antiguos edificios, que desean incrementar su eficiencia energética. Debido a que esto implica una gran inversión inicial, se apoyan económicamente las iniciativas inmobiliarias que logran los mejores estándares de eficiencia. Los porcentajes de apoyo financiero varían de acuerdo a los niveles de eficiencia energética que alcance el edificio. Para más información, ingresar al sitio: <http://www.kfw.de/kfw/en/index.jsp>

## VI. Competidores

### 1. Principales proveedores externos

Si bien las principales oficinas de arquitectos que proveen servicios de arquitectura en este mercado son locales, existe también otro grupo importante de proveedores con cobertura internacional. Algunos de los grupos de arquitectos extranjeros más nombrados y con mayor presencia en Alemania son:

- **Zaha Hadid Architects**<sup>25</sup>
- **David Chipperfield Architects**<sup>26</sup>
- **Foster + Partners**<sup>27</sup>

<sup>25</sup> <http://www.zaha-hadid.com/>

<sup>26</sup> <http://www.davidchipperfield.co.uk/>

<sup>27</sup> <http://www.fosterandpartners.com/>

## 2. Descripción de los servicios otorgados por competidores locales o externos.

- **Zaha Hadid Architects:**

Esta oficina de arquitectos se caracteriza por su alto nivel de internacionalización, con más de 950 proyectos en cerca de 44 países, y con un grupo de arquitectos y colaboradores de diversas nacionalidades. En Alemania poseen un estudio en la ciudad de Hamburgo. La casa matriz se encuentra en Londres.

Fundada por la destacada arquitecta anglo iraquí Zaha Hadid, la oficina se caracteriza por participar de proyectos que involucran un diseño complejo, pero no exagerado. El espectro de servicios de arquitectura en los cuales trabaja incluye las construcciones culturales, edificios corporativos, residenciales, de hotelería, del sector de la salud, industriales, civiles, entre otros.

Sus servicios comprenden el trabajo de arquitectura como tal, además del apoyo en diseño de interiores, exhibiciones, diseño de productos y muebles, como la participación en los denominados “planes maestros” de arquitectura<sup>28</sup>.

- **David Chipperfield Architects:**

Oficina de arquitectos también con casa matriz en Londres. Poseen además oficinas comerciales en las ciudades de Berlín, Milán y Shangai.

Si bien no plantean poseer una línea única en cuanto al diseño de sus proyectos, reconocen la importancia de que sus edificios y construcciones se puedan conectar con el contexto en el que se encuentran inmersos, como también la funcionalidad que poseerá el mismo.

Con respecto al ámbito de sus servicios, éstos incluyen el diseño y apoyo en proyectos como museos, galerías, librerías, casas residenciales, hoteles, oficinas corporativas, soluciones de *retail*, planea maestros, entre otros.

- **Foster + Partners:**

Reconocida oficina de arquitectos, también con su casa matriz en Londres, opera a través de diversas oficinas comerciales y posee un grupo de arquitectos y colaboradores altamente internacional.

Su visión de la arquitectura apunta más al lado sustentable de las construcciones, adecuándose a la cultura en la cual estará envuelto el proyecto.

Los servicios de arquitectura que proveen comprenden proyectos de construcción como puentes, construcciones del ámbito cultural, de gobierno, del área de la salud, casas residenciales, edificios industriales, oficinas corporativas, planes maestros, como también apoyo en investigación y consultoría, como también en el área de diseño.

## 3. Segmentos y estrategias de penetración de competidores

Estas tres oficinas de arquitectos poseen su casa matriz en Londres, Reino Unido, uno de los países líderes en arquitectura de Europa. Además de ello, la forma en que han ingresado al mercado alemán de arquitectura ha sido a través de presencia en el país, mediante el establecimiento de una oficina comercial.

<sup>28</sup> Propuesta estratégica de organización de un territorio físico determinado.

Además, no sólo poseen oficinas en Alemania, sino que en las principales ciudades del mundo, donde se están desarrollando los mayores y más importantes proyectos arquitectónicos. Junto con lo anterior, es importante además destacar que estas oficinas han participado en el exterior en grandes proyectos arquitectónicos, luego de ganar competencias. Esto asegura que el proyecto sea exitoso y que se dé a conocer en el mercado (más que cuando se desea ingresar por medio de un cliente particular que desea realizar una construcción residencial), ampliando así el espectro de clientes en el mercado extranjero al que se desea acceder.

#### 4. Valores aproximados de servicios provistos u ofrecidos por competidores

Tal como se mencionó anteriormente, los servicios que sean prestados por arquitectos con domicilio comercial en Alemania, deben regirse bajo los reglamentos de honorarios que determina la ley de rentas para arquitectos e ingenieros (HOAI). De esta forma, los valores de los servicios de arquitectura se calculan en base a:

- Cálculo de los costes que posee el proyecto (En caso de no tener el cálculo de los costos, se podrá utilizar una estimación de ellos).
- En base a la descripción de los servicios: Cada etapa de las nueve fases que describen los servicios que realizan los arquitectos en Alemania tiene asociado un porcentaje de costos. Este porcentaje corresponde al peso relativo de cada fase en el desarrollo del proyecto total final, y por ende de qué parte de los costos posee. De esta forma, los honorarios se calculan también en base al número de etapa(s) en la(s) cual(es) el arquitecto está formando parte del proyecto final.
- De acuerdo a la tabla de honorarios correspondiente para el tipo de arquitecto y el tipo de proyecto en el cual participa. Para más información, ingresar a:

[http://www.csaec.com/images/stories/Noticias/juridica/INFORMES/Reglamento\\_HOAI\\_2009.pdf](http://www.csaec.com/images/stories/Noticias/juridica/INFORMES/Reglamento_HOAI_2009.pdf)

## VII. Obstáculos a enfrentar por los exportadores de servicios

A continuación se detallan los requisitos necesarios en caso de exportar servicios de arquitectura a Alemania.

Para aquellos arquitectos que deseen ejercer presencia comercial en el país, en ítem de observaciones se indicarán con un asterisco los requisitos necesarios en caso de que existan.

| Obstáculos                                    | Si | No | Observaciones  |
|---|----|----|--|
| <b>Presencia de monopolios</b>                |    | x  |  |
| <b>Acceso a trabajos gubernamentales</b>      | x  |    | <b>Básicamente a través de licitaciones</b>  |
| <b>Fijación de tarifas para los servicios</b> | x  |    | <b>Las tarifas deben regirse de acuerdo a las disposiciones de la HOAI (Reglamento de honorarios para arquitectos e ingenieros).</b> |

|  |   |   |  |
|--|---|---|--|
|  |   |   | Más información en:<br><a href="http://www.hoai.de/online/HOAI-Text/HOAI1996.php">http://www.hoai.de/online/HOAI-Text/HOAI1996.php</a> (en alemán)   |
| Regulaciones restrictivas sobre protección al consumidor, seguridad y salud. | x |   | Alemania es un país que cuida mucho a sus consumidores, y las disposiciones en estas materias son claras. Más información en: <a href="http://ec.europa.eu/enterprise/policies/european-standards/harmonised-standards/index_en.htm">http://ec.europa.eu/enterprise/policies/european-standards/harmonised-standards/index_en.htm</a> (Normativa mínima de la UE, en inglés) |
| Restricciones cuantitativas a la provisión de servicios                      |   | x | Para más detalles en materia legal dentro de la Unión Europea visitar: <a href="http://europa.eu/youreurope/business/profitting-from-eu-market/providing-services/germany/index_en.htm">http://europa.eu/youreurope/business/profitting-from-eu-market/providing-services/germany/index_en.htm</a> (en inglés)   |
| Restricciones al movimiento de profesionales, técnicos y administrativos     | x |   | Principalmente aquellas dispuestas por la Unión Europea en términos de limitaciones migratorias. Para más información sobre Alemania:<br><a href="http://www.bamf.de/EN/Migration/migration-node.html;jsessionid=3BCA701E92BDFD8B1513E162EC3AD765.1_cid359">http://www.bamf.de/EN/Migration/migration-node.html;jsessionid=3BCA701E92BDFD8B1513E162EC3AD765.1_cid359</a>     |
| Prohibición a los extranjeros de publicitarse                                |   | x |  |
| Restricciones sobre el tipo de entidad legal                                 |   | x |  |
| Requisitos de presencia comercial  |   | x | *Si se desea instalar una oficina en Alemania más información sobre el tipo de sociedades mercantiles se encuentra en: <a href="http://europa.eu/youreurope/business/starting-business/setting-up/germany/index_en.htm">http://europa.eu/youreurope/business/starting-business/setting-up/germany/index_en.htm</a> (en inglés)   |
| Limitaciones sobre el tipo de servicios permitidos a extranjeros             |   | x |  |
| Restricciones a la participación de capital                                  |   | x |  |

|   |   |   |  |
|---|---|---|--|
| Requisitos de autorización por autoridades locales    | x |   | <p>Para más información:<br/> <a href="http://www.architekturexport.de/site/1350/default.aspx">http://www.architekturexport.de/site/1350/default.aspx</a> (en inglés)</p> <p>*Arquitectos como planificadores urbanos deben estar inscritos en la Cámara de Arquitectos correspondiente a su jurisprudencia para poder ejercer con su título universitario.</p>  |
| Prueba de necesidad económica                         |   | x |  |
| Prohibición de establecimiento permanente             | x |   | <p>Para más detalles, ver las disposiciones migratorias:<br/> <a href="http://www.bamf.de/EN/Migration/migration-node.html;jsessionid=3BCA701E92BDFD8B1513E162EC3AD765.1_cid359">http://www.bamf.de/EN/Migration/migration-node.html;jsessionid=3BCA701E92BDFD8B1513E162EC3AD765.1_cid359</a> (en inglés)</p>  |
| Políticas de convalidación de títulos                 | x |   | <p>*Ver capítulo V.6. Dado que es la profesión de arquitecto es una profesión reglamentada, no se puede ejercer sin una autorización estatal y sin el reconocimiento de la calificación profesional.</p> <p>Para más información:<br/> <a href="http://www.bamf.de/EN/Willkommen/ArbeitBeruf/Anerkennung/erkennung-node.html">http://www.bamf.de/EN/Willkommen/ArbeitBeruf/Anerkennung/erkennung-node.html</a> (en inglés)</p>   |
| Requisitos de reconocimiento de títulos profesionales | x |   | <p>*Ver capítulo V.6. Dado que es la profesión de arquitecto es una profesión reglamentada, no se puede ejercer sin una autorización estatal y sin el reconocimiento de la calificación profesional.</p> <p>Para más información:<br/> <a href="http://www.bamf.de/SharedDocs/Anlagen/DE/Publikationen/Flyer/erkennung-berufsabschluss_ausland_es.pdf;jsessionid=5E1A3732571CCD1917A4A5898B182327.1_cid359?blob=publicationFile">http://www.bamf.de/SharedDocs/Anlagen/DE/Publikationen/Flyer/erkennung-berufsabschluss_ausland_es.pdf;jsessionid=5E1A3732571CCD1917A4A5898B182327.1_cid359?blob=publicationFile</a> (español)</p> <p><a href="http://www.bamf.de/EN/Willkommen/ArbeitBeruf/Anerkennung/erkennung-node.html">http://www.bamf.de/EN/Willkommen/ArbeitBeruf/Anerkennung/erkennung-node.html</a> (en inglés)</p> <p><a href="http://www.anerkennung-in-">http://www.anerkennung-in-</a></p> |

|   |   |   |  |
|---|---|---|--|
|   |   |   | <a href="http://deutschland.de/html/en/6.php">deutschland.de/html/en/6.php</a> (en inglés)   |
| Requisitos de licencia  |   | x | *Ver capítulo V.6, para poder ejercer siendo residente en Alemania   |
| Requisitos de experiencia previa                                |   | x | *Ver capítulo V.6, para poder ejercer siendo residente en Alemania   |
| Requisitos de supervisión por parte de profesionales locales    |   | x |  |
| Requisitos de residencia o nacionalidad                         |   | x | *Se requiere residencia en el caso de ejercer los servicios desde Alemania.  |
| No cobertura de los seguros públicos de salud                   |   | x |  |
| Requisitos de inscripción en asociaciones domésticas            |   | x | *Ver capítulo V.6 (No se requiere, pero se sugiere notificar)  |
| Restricciones cambiarias  |   | x |  |
| Impedimentos para transferir tecnología e informaciones         |   | x |  |
| Requisitos de transferencia tecnológica                         |   | x |  |
| Política de compra nacional                                     |   | x | A pesar de ello, los alemanes priorizan el trabajo regional.   |
| Compartimentalización del ámbito de actividades                 | x |   | En Alemania se tiende a la especialización. Por ende en todo proyecto de construcción se trabaja en equipo con distintos tipos de especialistas (arquitectos, paisajistas, ingenieros estáticos, eléctricos, etc.) |
| Aprobación por parte de asociación profesional doméstica        |   | x |  |
| Obligación o prohibición de asociarse con profesionales locales |   | x | No es obligación, pero se sugiere.   |
| Restricciones al uso de nombres o marcas extranjeras            |   | x |  |
| Requisitos de nacionalidad                                      |   | x |  |
| Exigencia de residencia previa, incluida residencia permanente  |   | x | Ver requisitos migratorios dispuestos por la Unión Europea. Para más información: <a href="http://www.bamf.de/EN/Migration/Arbeit">http://www.bamf.de/EN/Migration/Arbeit</a>                                      |

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
|   |   |   | <a href="http://www.bamf.de/EN/BlueKarte/blaue-karte-node.html">en/BlauKarte/blaue-karte-node.html</a> (en inglés)  |
| Pruebas de aptitud  |   | x | *Se solicitarán pruebas, dependiendo del estado federal en el cual se notifique la realización de actividades.  |
| Períodos de espera y práctica obligatorias para extranjeros             |   | x |   |
| Restricciones al número de extranjeros en el directorio                 |   | x |   |
| Requisitos de ingreso   | x |   | Ver requisitos migratorios dispuestos por la Unión Europea. Para más información: <a href="http://www.bamf.de/EN/Migration/migration-node.html">http://www.bamf.de/EN/Migration/migration-node.html</a> (en inglés) |
| Requisitos de desempeño: contenido local, exigencias de capacitación    |   | x | En general se espera que los arquitectos estén preparados, especialmente, en cuando a conocimientos de eficiencias energéticas en la construcción.  |
| Requisitos de licencias, estándares y calificaciones                    | x |   | Las licencias de construcción, entre otras, se obtienen de acuerdo a la legislación.  |
| Exigencia de obtener un domicilio legal                                 |   | x | *Sólo se exige en caso que los servicios se ejerzan desde Alemania.   |
| Requisitos de graduación local  |   | x | *Puede variar en los requerimientos que disponga cada cámara de arquitectos en cada estado federal.   |
| Requisitos de idioma  | x |   | Para más información: <a href="http://www.bamf.de/EN/Migration/EhepartnerFamilie/ehpartnerfamilie-node.html">http://www.bamf.de/EN/Migration/EhepartnerFamilie/ehpartnerfamilie-node.html</a> (en inglés)           |
| Adopción de estándares éticos   |   | x |   |
| Requisitos de autorización  | x |   | Es necesario registrarse por el estándar de construcción local.   |
| Restricciones al envío de remesas al exterior                           |   | x |   |
| Restricciones a la publicidad sobre servicios ofrecidos por extranjeros |   | x |   |
| Prueba de necesidad económica   |   | x |   |

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| Subsidios a firmas locales  |   | x |   |
| Doble tributación   | x |   |   |
| Impuestos discriminatorios  |   | x |   |
| Exigencias de reciprocidad  |   | x |   |
| Acuerdos de reconocimiento mutuo de títulos y certificados                |   | x | *En el caso de ejercer los servicios desde Alemania, el reconocimiento es requerido para ejercer el servicio. Para más información: <a href="http://www.anererkennung-in-deutschland.de/html/en/6.php">http://www.anererkennung-in-deutschland.de/html/en/6.php</a> (en inglés) |
| Acuerdos de reciprocidad que permiten ejercer a profesionales extranjeros |   | x | *Para más información: <a href="http://www.anererkennung-in-deutschland.de/html/en/6.php">http://www.anererkennung-in-deutschland.de/html/en/6.php</a> (en inglés)  |

## VIII. Otra información relevante del mercado de destino

Una de las formas de ingresar al mercado alemán es mediante cooperaciones en grandes proyectos arquitectónicos, con oficinas que ya estén establecidas en el país. De esta forma, si lo que se requiere es un sitio web donde encontrar proyectos a los cuales postular (los denominados “Wettbewerb” o competencias) se tiene:

- Listado de competencias locales e internacionales para postular – NAX (Red de Apoyo para la Exportación de Arquitectos):  
<http://www.architekturexport.de/site/1404/default.aspx>
- Otro listado de los concursos en Alemania está disponible mediante la página web de la revista de arquitectura Competition. El link directo para ver el listado de concursos\_  
<http://www.competitionline.com/es/concursos/busqueda/rapida>
- Para más listados de concursos de arquitectura en línea:  
<https://www.wettbewerbe-aktuell.de/en/ausschreibungen/wettbewerbe.html>  
[http://www.baunetz.de/wettbewerbe/wettbewerb\\_index\\_auslobungen\\_94091.html](http://www.baunetz.de/wettbewerbe/wettbewerb_index_auslobungen_94091.html)

Además de las páginas de concursos en línea, es importante destacar que Alemania es uno de los principales países feriales del mundo. Anualmente se realizan una serie de ferias, y el sector de arquitectura no es la

excepción. Estas ferias son una buena opción para generar contactos y conocer más a fondo las opciones concretas de proyectos que puedan existir en el país.

A continuación un listado con las principales ferias a desarrollarse en Alemania:

**Bau 2015 (19 al 24 de Enero del 2015 - Múnich, Alemania)**



Una de las principales ferias a nivel mundial de arquitectura, sistemas y materiales. Durante su última versión en 2013, asistieron más de 235.000 visitantes y cerca de 2.600 expositores de 41 países diferentes. Esta feria destaca a nivel mundial por sus exposiciones con sofisticados diseños, stands de expositores (arquitectos, oficinas y otros), espacios para charlas, y una serie de informados consumidores que asisten a la feria a fin de encontrar soluciones para sus proyectos de construcción.

Su próxima versión será entre los días 19 y 24 de enero de 2015 en la ciudad de Múnich, Alemania.

Para más información: <http://www.bau-muenchen.com/en/Home> (en inglés)

***Messe Muenchen GmbH***

Messegelaende

81823 Muenchen

Germany

**Tel.:** +49 (0) 89 949-20720

**Fax:** +49 (0) 89 949-9720729

**E-mail:** [newsletter@messe-muenchen.de](mailto:newsletter@messe-muenchen.de)

**ARCHITECT @ WORK BERLIN (23 al 24 de Octubre 2013 - Berlín, Alemania)**



Feria que reúne tanto a arquitectos, ingenieros, diseñadores y otros entes relacionados con las áreas de construcción e innovación. Una serie de expositores encuentran en esta feria la oportunidad de presentar sus productos, materiales, servicios, etc., todos con un marcado énfasis en la innovación. Además de las exposiciones, hay seminarios que permiten el intercambio de experiencias entre sus asistentes.

Su próxima versión será entre los días 23 y 24 de octubre en Berlín. Además tendrá una versión en la ciudad de Duesseldorf los días 4 y 5 de diciembre de 2013, como también en Stuttgart entre el 3 y 4 de diciembre de 2013.

Para más información: <http://www.architectatwork.de/> (en inglés y alemán)

***Xpo Messe Kontakt***

*p/a Debelux*

Caecilienstrasse 46

D - 50667 Koeln

**Tel.:** +49 (0)221 272 53 375

**Fax:** +49 (0)221 272 53 376

**E-mail:** germany@architectatwork.eu

Account Manager: Barbara Lagae, Sales Representative: Constance Visser, Exhibition Support: Isabelle Del'Haye

**DEUBAUKOM (15 al 18 de Enero 2014 - Essen, Alemania)**



Feria para profesionales del área de la arquitectura, ingeniería y diseño. Más de 600 empresas presentan sus proyectos, productos y servicios. Durante esta versión, uno de los temas principales es todo lo relacionado con la modernización y renovación de edificios, como también el saneamiento.

Además de los stands, hay espacio para congresos y simposios, que reúnen a expertos del área, permitiendo ampliar la red de contactos.

Para más información: <http://www.deubaukom.de/en/deubaukom/index.html> (en inglés)

***MESSE ESSEN GmbH***

Norbertstrasse

D-45131 Essen

**Tel.:** +49 (0)201 7244 0

**Fax:** +49 (0)201 7244 248

**E-Mail:** info@messe-essen.de

Director Fairs and Exhibitions: Gunter Arndt

**Light + Building (30 de Marzo al 4 de Abril 2014 - Frankfurt, Alemania)**



Feria que reúne a expositores de más de 50 países, interesados en todo lo relacionado con la iluminación, ingeniería eléctrica y arquitectura. Corresponde a una plataforma concreta, que entrega soluciones a todo lo relacionado con iluminación y construcción.

Para más información: <http://light-building.messefrankfurt.com/frankfurt/en/aussteller/willkommen.html> (en inglés)

Maria Hasselman

Director Brand Management Light+Building

**Tel.:** +49 (0) 69 75 75 - 68 01

**Fax:** +49 (0) 69 75 75 - 67 50

## IX. Opiniones de actores relevantes en el mercado

“La cooperación entre arquitectura de Chile y Alemania es muy escasa”, son algunas de las palabras que planteó el arquitecto Bernd Haller, quien trabaja actualmente como socio en la oficina de arquitectos chilena “Americanda”<sup>29</sup>. Bernd estudió en Alemania y trabajó para diversas oficinas de arquitectos en Berlín antes de llegar a Chile el año 1995.

De acuerdo a lo planteado por el arquitecto, las cooperaciones en servicios arquitectónicos entre Alemania y Chile se remiten meramente a la presentación de exposiciones del trabajo realizado en Chile, casi a modo de publicidad. Además, muchas de las iniciativas que se han realizado en Alemania corresponden a trabajos promovidos por privados. Americanda, como oficina de arquitectos, sólo ha realizado trabajos de diseño y montaje en diversas ferias alemanas, tales como la “Hannover Messe” y la “ProWein” en Düsseldorf.

Una de las principales dificultades que observa Bernd Haller para el desarrollo de servicios arquitectónicos en Alemania hace referencia al reconocimiento de títulos universitarios y diplomas de estudios. Esto debido a que el proceso de homologación es bastante largo: “En Chile no hay una legislación clara sobre cuándo y cómo un país acepta el diploma que se adquirió en otro país.”

Una opinión similar posee el arquitecto chileno radicado en Alemania, Felipe Schmidt, quien formó la sociedad de arquitectos “Pfeifer & Schmidt Architekten”<sup>30</sup> en conjunto con otro arquitecto alemán en Berlín: “(Entrar al mercado alemán) Como arquitecto y solo es muy difícil. Uno no está acreditado con el título de arquitecto en Chile para ejercer en Alemania. El proceso de homologación dura cerca de dos años, y hay que hacer una prueba al final, que tampoco es fácil.”

Por otro lado, y de acuerdo a lo planteado por el arquitecto Bernd Haller, es fundamental que los arquitectos chilenos estén altamente capacitados para las altas exigencias académicas que se requieren en Alemania en cuanto al tema de eficiencia energética en materia de construcción. Esto sigue siendo un tema principal al momento de trabajar en proyectos alemanes. A pesar de estas dificultades, Bernd plantea que “*todos estos problemas se pueden eliminar con más comunicación y cooperación*”.

Así también lo plantea el gerente general de la Cámara Federal de Arquitectos en Alemania, Dr. Thomas Welter<sup>31</sup>. “Existe una directiva específica de eficiencia energética en los edificios”<sup>32</sup>, y corresponde a la norma europea para garantizar la construcción de edificios que cumplan con los objetivos de cuidado ambiental que han sido planteados por la Unión Europea.

Además agrega que el intercambio comercial entre ambos países no es demasiado elevado: Si bien existen algunas oficinas de arquitectos alemanas que han realizado o apoyado proyectos arquitectónicos en Chile, no tiene registro de arquitectos que hayan apoyado mediante cooperaciones a otras oficinas en Alemania.

<sup>29</sup> <http://www.amercanda.com/>

<sup>30</sup> <http://www.pfeiferschmidt-architekten.de>

<sup>31</sup> <http://www.bak.de/site/498/default.aspx> (en inglés)

<sup>32</sup> Para más información: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2010:153:0013:01:ES:HTML> (en español) Y un detalle del último reglamento que complementa la directiva en <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2012:081:0018:01:ES:HTML> (en español)

Pero no solo el conocimiento técnico es un elemento fundamental al momento de querer ingresar al mercado de arquitectura alemán, sino que también el idioma. Felipe Schmidt plantea que *“El idioma también es un tema súper importante, que solo se logra dominar con muchos años de estadía. El inglés también funciona, pero sólo si es que hay un arquitecto local que pueda interactuar con los especialistas”*.

Finalmente, algunas de las recomendaciones que se plantean para los arquitectos chilenos interesados en comenzar a ejercer actividades en conjunto con Alemania pasan por realizar cooperaciones con oficinas locales. De acuerdo al arquitecto chileno Felipe Schmidt: *“Lo mejor es asociarse con una oficina local, ojalá con un proyecto concreto, sea éste en Chile o en Alemania. Posicionarse en el mercado local sin un proyecto entre manos es muy difícil.”*

## X. Recomendaciones de la Oficina Comercial sobre la estrategia comercial en el mercado

En base a toda la información que ha sido presentada anteriormente, se puede observar lo siguiente con respecto a la industria de servicios de arquitectura en Alemania:

- El mercado de los servicios arquitectónicos en Europa es uno de gran importancia para Europa y se estima en alrededor de 17 mil millones de euros. Alemania es el país que posee mayor cuota de mercado, correspondiente al 24%, y un tamaño cercano a los 4 mil millones de euros.
- A pesar de la situación de crisis económica que se vive actualmente en Europa, el sector posee buenas proyecciones de crecimiento. Especialmente debido al boom inmobiliario que ha comenzado a tener lugar, producto del ingreso de nuevos inversionistas europeos interesados en el sector. Para el año 2013, se espera un crecimiento cercano al 4%.
- Sin lugar a dudas, Alemania es uno de los países que posee mayor número de arquitectos. A pesar de ello, el nivel de internacionalización del sector no es tan alto: sólo un 3,5% de sus servicios son ejercidos fuera del territorio germano. Este nivel es menor al promedio europeo de 6%.
- Alemania es un país que posee altas exigencias de ingreso al mercado y un destacado *know-how* en materias de construcción, eficiencia energética y uso de energías renovables.
- Las principales oficinas de arquitectos extranjeras que realizan sus servicios de arquitectura en Alemania destacan por el alto grado de internacionalización y por la participación en grandes proyectos de construcción, tales como estaciones de trenes, espacios públicos, museos, entre otros.

Teniendo en cuenta lo anterior, se recomiendan las siguientes acciones para los exportadores:

### c. Asociación con oficina de arquitectos local:

Tal como se mencionó anteriormente, el ingreso como arquitecto independiente, sin un proyecto concreto, es una importante barrera de entrada para quienes deseen ingresar al mercado de arquitectura alemán. Como también los son los requerimientos académicos y de idioma.

De esta forma, se recomienda la asociación a través de un proyecto particular con una oficina de arquitectos local. La mayoría de las competencias por grandes proyectos los ganan oficinas de arquitectos ya establecidas, y la información de este tipo no está disponible para todos.

Así, mediante una cooperación temporal, se podría comenzar a hacer camino en el mercado alemán y a su vez permitirle al arquitecto chileno ofrecer sus servicios en una fase del proyecto donde posee mayores ventajas competitivas y conocimiento.

Otra ventaja de la asociación con una empresa local son los mejores aportes y conocimientos que se pueden lograr en el tema medioambiental. Tal como se mencionó anteriormente, Alemania es uno de los países líderes en construcción sustentable y con un gran enfoque en el uso eficiente de energías. El impacto que se puede generar en el medioambiente, si es que se trabaja y se piensa en grande, es mucho mayor.

Además, las empresas o grandes oficinas de arquitectos que ya han sobrevivido la erosión del tiempo y se han adaptado adecuadamente a los cambios (más allá de la visión del socio creador de la compañía) son un buen indicio de que pueden continuar con esta visión flexible que se requiere para crear arquitectura sustentable.

**d. Exportación en conjunto:**

La arquitectura Chilena posee atributos que lo hacen diferenciarse del resto del mundo, como por ejemplo, la experiencia en construcciones antisísmicas y la versatilidad de desarrollar proyectos bajo distintas condiciones climáticas como en el norte (clima desértico) y en el sur (clima húmedo y lluvioso). Alemania tiene experiencia en estándares de sustentabilidad, sobre todo en eficiencia energética. Interesante pudiera ser el explorar o desarrollar proyectos en terceros mercados con la experticia de cada país. Para ello, es importante saber trabajar con distintas culturas, teniendo una mentalidad de trabajo abierta y flexible. Por ejemplo, si una oficina alemana desea asociarse o contratar los servicios de una oficina de arquitectos chilenos para comenzar un proyecto en China, los servicios que ofrece Chile debieran ser flexibles para adecuarse al mercado objetivo chino, pero teniendo en cuenta la forma de trabajo de la contraparte alemana.

**e. Presencia comercial y penetración del mercado desde Alemania:**

El establecimiento de una oficina de arquitectos local o la creación de una sociedad de arquitectos en Alemania se sugiere únicamente cuando ya se hayan logrado exitosamente las recomendaciones previamente enunciadas. Esto, porque se cuenta con un mayor conocimiento del sector y del funcionamiento del mercado local. Además, el establecimiento de una oficina comercial implica mayores costos y requiere un mayor nivel de experiencia por parte de los profesionales, como también un mayor riesgo de inversión.

# XI. Contactos relevantes

A continuación un listado con los datos de contacto importantes del sector:

- Cámara Federal de Arquitectos (Bundesarchitektenkammer):  
<http://www.bak.de/site/498/default.aspx> (en inglés)  
  
**Dr. Thomas Welter**  
Gerente General de la Cámara Federal Alemana de Arquitectos  
**E-mail:** [welter@bda-bund.de](mailto:welter@bda-bund.de)  
**Tel.:** +49 (0)30 27 87 99 11  
**Fax:** +49 (0)30 27 87 99 15
- Red de Exportaciones de la Cámara Federal de Arquitectos (NAX):  
<http://www.architekturexport.de/> (en inglés)
- Asociación Alemana de Arquitectos:  
<http://www.en.bda-bund.de/the-bda/objectives-and-goals.html> (en inglés)
- Oficina Comercial de ProChile en Berlín:  
**E-mail:** [info@prochile.de](mailto:info@prochile.de) / [prochile@prochile.de](mailto:prochile@prochile.de)  
**Tel.:** +49 (0) 30 72 62 03 740
- ProChile Santiago – Servicios Profesionales de Arquitectura, Ingeniería y Construcción:  
Verónica Tramer  
**E-mail:** [vtramer@prochile.gob.cl](mailto:vtramer@prochile.gob.cl)  
**Tel.:** (56-2) 827 5136

## XII. Fuentes de información (*Links*).

### **Organismos Gubernamentales Alemania:**

- Banco Federal Alemán:  
[http://www.bundesbank.de/Navigation/EN/Home/home\\_node.html](http://www.bundesbank.de/Navigation/EN/Home/home_node.html) (en inglés)
- Ministerio Federal de Transporte, Construcción y Desarrollo Urbano (Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung)  
[http://www.bmvbs.de/EN/Home/home\\_node.html](http://www.bmvbs.de/EN/Home/home_node.html) (en inglés)
- Ministerio de Asuntos Exteriores (Auswertiges Amt):  
<http://www.auswaertiges-amt.de> (en alemán)
- Acreditación de Títulos en Alemania – Ministerio para la Educación y el Desarrollo:  
<http://www.erkennung-in-deutschland.de>
- Oficina Federal de Migración y Refugiados:  
<http://www.bamf.de/EN/Startseite/startseite-node.html> (en inglés)
- Sitio Oficial de la Unión Europea:  
[http://europa.eu/index\\_es.htm](http://europa.eu/index_es.htm) (en español)
- Listado con las Cámaras de Arquitectos por Estado Federal:  
<http://www.architektenkammern.net/start.htm>

### **Organismos Gubernamentales Chile:**

- Asociación de Oficinas de Arquitectos de Chile, AOA  
<http://www.aoa.cl>
- Colegio de Arquitectos de Chile:  
<http://www.colegioarquitectos.com/>
- Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales:  
<http://www.direcon.gob.cl/>
- ProChile:  
<http://rc.prochile.gob.cl/>
- Antena Arquitectura:  
<http://www.antenarquitectura.cl/> (Concursos y licitaciones)

**Información Estadística:**

- Oficina Federal Alemana de Estadísticas:  
<https://www.destatis.de/EN/Homepage.html> (en inglés)
- Statista:  
<http://www.statista.com/> (en inglés)
- Eurostat:  
<http://ec.europa.eu/eurostat>

**Otros:**

- Revista Baunetz:  
<http://www.baunetz.de/> (en alemán)
- Plataforma Arquitectura:  
<http://www.plataformaarquitectura.cl/>

*“El presente documento, de investigación de mercado e informativo, es propiedad de ProChile, organismo dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile. El acceso a este documento es de carácter público y gratuito. No obstante lo anterior, su reproducción íntegra o parcial sólo podrá ser efectuada citándose expresamente la fuente del mismo, indicándose el título de la publicación, fecha y la oficina o unidad de ProChile que elaboró el documento. Al ser citado en una página Web, deberá estar linkeado al sitio de ProChile para su descarga.”*