

PMS

Estudio de Mercado Servicios de Arquitectura en Estados Unidos

Mayo 2013

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

pro|CHILE
IMAGINA · CRECE · EXPORTA



Tabla de contenido

- I. Tabla de contenido2
- II. Resumen Ejecutivo4
 - 1. Nombre y descripción del servicio..... 4
 - 2. Evaluación de oportunidades en el mercado para el servicio (en base análisis FODA)..... 4
 - 3. Estrategia recomendada por la Oficina Comercial..... 5
 - 4. Análisis FODA..... 7
- III. Identificación del servicio8
 - 1. Nombre del servicio 8
 - 2. Descripción del servicio 8
- IV. Descripción general del mercado importador9
 - 1. Tamaño del mercado..... 9
 - 2. Crecimiento en los últimos 5 años..... 9
 - 3. Estabilidad económica, política, institucional y seguridad jurídica del mercado 10
 - 4. Políticas y normativas respecto de las compras públicas de servicios 10
 - 5. Infraestructura y telecomunicaciones disponibles 12
 - 6. Principales mega-proyectos programados o en ejecución que inciden en demanda de servicios. 12
 - 7. Participación del sector privado en las principales industrias de servicios 13
- V. Descripción sectorial del mercado importador 13
 - 1. Comportamiento general del mercado..... 13
 - 2. Estadísticas de producción y comercio del servicio 14
 - 3. Proporción de servicios importados..... 16
 - 4. Dinamismo de la demanda 17
 - 5. Canales de comercialización 17
 - 6. Principales players del subsector y empresas competidoras 18
 - 7. Marco legal y regulatorio del subsector 19
 - 8. Tendencias comerciales del sector 21
- VI. Competidores23
 - 1. Principales proveedores externos y estrategias de penetración de competidores..... 23
 - 2. Segmentación 25
 - 3. Valores aproximados de servicios provistos u ofrecidos por competidores..... 25
- VII. Obstáculos a enfrentar por los exportadores de servicios26
- VIII. Indicadores de demanda para el servicio27
- IX. Opiniones de actores relevantes en el mercado27
- X. Contactos relevantes.....27

XI. Fuentes de información (*Links*).....27
XII. Anexos.....28

I. Resumen Ejecutivo

1. Nombre y descripción del servicio.

Servicios de Arquitectura.

2. Evaluación de oportunidades en el mercado para el servicio (en base a análisis FODA).

Tomando en cuenta la percepción que se tiene de la arquitectura chilena en el extranjero, según una encuesta realizada por la marca sectorial Arquitectura de Chile (proyecto de internacionalización de servicios de arquitectura chilena que muestra al mundo su alta calidad y ventajas competitivas) se llegó a la conclusión de que en resumen ésta es vista como: “diseño arquitectónico de vanguardia que entiende la diversidad geográfica y climática, la seguridad antisísmica y la sustentabilidad como componentes inseparables de todo proyecto”.

Además se destacaron las siguientes fortalezas de la percepción general de los encuestados:

- Adaptable y flexible
- Incorpora el escenario climático y geográfico al que se expondrá el proyecto
- Segura y antisísmica
- Componente estructural importante en el diseño
- Gran capacidad de interpretación de los requerimientos de cada cliente
- Incorpora diseño y tecnología de punta
- Ahorro energético y uso de materialidad eficiente
- Sustentable
- Diseño y estilo original
- Simple y funcional
- Utilización de gran variedad de materiales
- Costos convenientes
- Soluciones ingeniosas con recursos limitados

Por otro lado, la gente que sabe de Chile y está al tanto de la buena situación, estabilidad económica, política, transparencia, conectividad, infraestructura, competitividad y buenas proyecciones de negocios que hoy caracterizan al país, sabe que **Chile es un socio confiable**.

De la misma forma se debe potenciar el hecho de que la arquitectura chilena ha sido muy bien recibida y valorada en Asia donde ya se han concretado varios proyectos de arquitectos chilenos. Se debe aprovechar como trampolín el mercado asiático para entablar relación con arquitectos americanos, potenciales socios estratégicos en este mercado donde tener un “arquitecto sponsor” es fundamental.

El mismo hecho de que exista “Arquitectura de Chile” como marca sectorial es una ventaja enorme para los arquitectos chilenos que organizados y con objetivos claros para potenciar la internacionalización de sus servicios, tienen el apoyo y respaldo del gremio y el gobierno.

Todos estos atributos antes nombrados son fortalezas a potenciar y destacar comunicacionalmente.

En cuanto a analizar cuáles serían las desventajas o debilidades a las que se expone la internacionalización de los servicios de arquitectura chilena, primero hay entender que promocionar un servicio es muy diferente a

promocionar manufacturas o bienes porque es un intangible en el que implícitamente se está vendiendo confianza y hay que transmitir que es posible realizar lo que se propone o promete.

Por otro lado Chile es un país pequeño y aún desconocido para los extranjeros que están empezando a escuchar más sobre él, su estabilidad económica y desarrollo creciente. Además tenemos que:

- No hay famosos íconos arquitectónicos como sello de ciudades chilenas, u obras de chilenos como sello de ciudades en el mundo
- Utilización de distinto sistema métrico y otro idioma que en el mercado objetivo

En cuanto a amenazas en la internacionalización al mercado americano, podemos considerar:

- Alta competitividad del mercado por atomización y gran cantidad de oferentes del servicio
- Alta regulación, requisito de registro y licencias para operar directamente en el mercado americano.
- Mayor economía mundial, mercado atractivo para todos, alta competencia

Oportunidades del mercado:

- Baja concentración del mercado, no hay actores dominantes.
- Licitaciones públicas abiertas a oferentes internacionales con TLC
- Disposición de firmas locales a hacer outsourcing con firmas extranjeras
- Mercado de 34,1 billones de dólares y con proyecciones de crecimiento para los próximos 5 años
- Gran desarrollo de construcciones verdes LEED, mercado en crecimiento a pesar de la última crisis económica que golpeó fuertemente el sector.
- Fuerte trabajo de la AIA (American Institute of Architecture) en distintos mercados alrededor del mundo para fortalecer lazos entre profesionales estadounidenses y locales. Oportunidad de conseguir “arquitecto sponsor” para participar en este mercado.

3. Estrategia recomendada por la Oficina Comercial.

Dadas las características de alta competitividad del mercado de servicios de arquitectura en EE.UU. y la alta regulación presente en la industria, las estrategias recomendadas para la internacionalización son las siguientes:

- Arquitecto Sponsor: Desarrollar alianza estratégica con arquitecto local que haga de sponsor para poder operar en el mercado estadounidense dado el altísimo nivel de regulaciones y licencias requeridas para ejercer la profesión directamente. De esta manera también se amplía la red de contactos, las posibilidades de contratos, se aumenta el conocimiento del mercado local, se asegura respetar las normas de construcción, y se minimiza el riesgo de trabajar con un sistema métrico diferente al chileno (imperial versus métrico).
- Habilidad para competir en licitaciones: Debido a que muchos proyectos son abiertos a concurso los arquitectos deben ser capaces de competir para ganar las licitaciones y quedarse con el trabajo y de la misma forma conseguir contratos no licitados luego. Desarrollar la habilidad de preparar buenas propuestas es fundamental en esta industria, la capacidad de venderse o “marketearse” bien es casi tan importante como el diseño mismo del proyecto al que se postula. Aprovechar el TLC Chile–EE.UU. para postular a concursos de proyectos públicos y de vivienda social donde arquitectos chilenos tienen experiencia.
- Disposición al Outsourcing: Debido a la creciente práctica de firmas de arquitectura estadounidense a externalizar parte de las tareas de un proyecto es que se debe estar muy atento a quienes estén buscando hacer outsourcing para encargar tareas especializadas, bajar costos de producción o repartir carga de trabajo en tiempos de alta demanda. Muchas grandes firmas tienen alianzas estratégicas con otras oficinas de arquitectos y empresas constructoras en el exterior para lograr lo antes mencionado.

- Zonas sísmicas como foco de oportunidad: Dado que una de las fortalezas y atributos más conocidos de la arquitectura chilena en el exterior es su característica de “segura, antisísmica y que incorpora el componente estructural al diseño”, una buena oportunidad es sacar provecho de esto teniendo como foco de interés las áreas de EE.UU. que son más sísmicas y con mayor riesgo de tsunami. En una escala de clasificación de riesgo sísmico y tsunami de 1 a 100 (donde 1 es muy bajo y 100 es muy alto) creada por la Agencia Federal de Administración de Emergencias (FEMA), los lugares con más riesgo en el país serían los siguientes:
 - San Francisco (incluye Oakland, San José, Santa Cruz, Santa Rosa, Salinas Redding y Vallejo). 7,1 millones de habitantes. Índice de riesgo: 100
 - Eureka (condados de Humboldt y Del Norte), 154 mil habitantes. Índice de riesgo: 93.
 - Hilo, Hawai. 148 mil habitantes. Índice de riesgo: 89
 - Los Ángeles (incluye Ventura, Riverside, Santa Barbara y Orange), 16,4 millones de habitantes. Índice de riesgo: 73
 - Anchorage, Alaska. 260 mil habitantes. Índice de riesgo: 52
 - Reno, Nevada. 350 mil habitantes. Índice de riesgo: 39
 - San Luis Obispo, California. 250 mil habitantes. Índice de riesgo: 39

- Servicio One-Stop: Llevar a cabo un proyecto de construcción es algo complicado de por sí. Es por esto que los clientes cada vez más están optando por trabajar con firmas que les puedan ofrecer un servicio lo más completo e integrado posible. La capacidad de ofrecer al cliente un servicio “one-stop” para que tenga que lidiar con la menor cantidad de gente posible es hoy muy valorado. Esto, para las firmas de arquitectura de menor tamaño, se traduce en tener que hacer alianzas estratégicas con empresas que ofrezcan servicios complementarios al diseño arquitectónico (construcción, supervisión, paisajismo, etc.) para que ofrecer un “todo en uno” simplificado al cliente.

- Afiliación a asociaciones gremiales: La unidad hace la fuerza. Dado los esfuerzos ya hechos por el gremio de arquitectos y el gobierno de Chile en la creación de la marca sectorial “Arquitectura de Chile” para impulsar la internacionalización de servicios de arquitectura chilenos, es que hoy es fundamental estar muy involucrado en las acciones que desarrolle la organización y la información de oportunidades y novedades que se publiquen en <http://www.antenarquitectura.cl>.

- Tener una clara posición de mercado: Es más fácil y efectivo elegir un determinado nicho, poner todos los esfuerzos en hacerse experto en un tipo de arquitectura y promocionarse en ese campo que querer abarcarlo todo. En EE.UU. las firmas en general desarrollan su expertise en torno a un tipo de proyectos o industria y es ahí donde desarrollan sus fortalezas adueñándose del terreno. (proyectos de salud, carreteras, educacionales, ocio, residenciales, etc.)

4. Análisis FODA.

	<ul style="list-style-type: none"> Alianza estratégica con “arquitecto sponsor” para ingreso al mercado estadounidense. Ofrecer arquitectura segura que incorpora situación climática y geográfica en diseño. Potenciar oferta de arquitectos LEED Ofrecer precios competitivos y opción de outsourcing barato para oficinas de arquitectos locales. Potenciar buena reputación de arquitectos chilenos creada en Asia. 	Factores Internos	
		Fortalezas <ul style="list-style-type: none"> -Chile país con buena reputación, socio confiable -Arquitectura adaptable, flexible, simple, funcional y original. -Incorpora diseño, tecnología, ahorro energético y uso de materialidad eficiente y variada. -Arquitectura segura y antisísmica que incorpora escenario geográfico y climático en diseño. -Componente estructural incorporado al diseño. -Buena interpretación de necesidad del cliente. -Costos competitivos. Eficientes. Reconocidos internacionalmente. -Soluciones ingeniosas con recursos limitados. -Desarrollo de Arquitectura Habitacional/Diseño de Viviendas Sociales. -Buena fama creada en mercado asiático. -Arquitectura de Chile marca sectorial para internacionalización de servicios. Apoyo organizado del gremio y el gobierno. -TLC firmado con EE.UU. en 2004. -Explosivo desarrollo de la construcción reflejado en un importante impulso de los mercados inmobiliarios, retail, industriales y vivienda social. Esto se traduce en desarrollo en infraestructura de equipamiento y desarrollo urbano que terminan de abarcar todas las áreas de la arquitectura en Chile. 	Debilidades <ul style="list-style-type: none"> -País pequeño y no muy conocido. -Difícil promoción de intangibles (servicios) se basa en confianza. -No existen íconos arquitectónicos de ciudades famosas creados por chilenos. -Reputación de arquitectos chilenos recién creándose. -Prácticamente el 100% de las Oficinas de arquitectura en Chile son Pyme. (no más de cinco a nivel nacional pueden considerarse grandes). -Sobre oferta interna de servicios (si bien es una debilidad, representa una gran oportunidad para la internacionalización). -Tendencia a venderse individualmente como arquitecto, más que a la empresa, el proyecto y el gremio (utilizar Marca Sectorial Arquitectura de Chile).
Factores Externos	Oportunidades <ul style="list-style-type: none"> -Mercado de 34,1 billones de dólares con proyección de crecimiento.-Baja concentración del mercado, no hay actores dominantes. Competencia más pareja. -Licitaciones públicas abiertas a oferentes internacionales con TLC. -Disposición de firmas locales a hacer outsourcing en el extranjero por 	<ul style="list-style-type: none"> Participar activamente y estrechar lazos con asociaciones gremiales chilenas (AOA, Arquitectura de Chile, etc) y estadounidense (AIA, IUA, etc) para aumentar networking y estar atentos a oportunidades internacionales. Enfocarse en un tipo de arquitectura específica aprovechando fortalezas y oportunidades (antisísmica, segura, LEED, educacional, etc.). 	<ul style="list-style-type: none"> Participar en actividades gremiales para potenciar esfuerzos individuales en mercados internacionales. Difundir actividades de Arquitectura de Chile y seguir promocionando la marca sectorial para aumentar awareness internacional de servicios de arquitectura de Chile. Apalancar esfuerzos de Arquitectura de Chile hechos en Asia para lograr buenos

	<p>creciente diferencial de costos entre arquitectos de países desarrollados y emergentes.</p> <p>-Tendencia a construcción verde LEED, clientes dispuestos a pagar más.</p> <p>-Tendencia a la Urbanización y Migración Campo/Ciudad.</p>	<p>Postular a licitaciones públicas aprovechando buenos lazos comerciales entre Chile y EE.UU. y el TLC firmado por ambos países.</p>	<p>contactos de potenciales socios comerciales en mercado estadounidense.</p>
	<p>Amenazas</p> <p>-Sector fuertemente sensible a los ciclos económicos, donde la inversión en construcción es altamente afectada.</p> <p>-Alta competitividad por gran número de actores locales en mercado atomizado.</p> <p>-Competidores locales entregan servicios integrados cada vez más completos. (one-stop).</p> <p>-EE.UU. mayor economía mercado atractivo para todo el mundo.-</p> <p>Alto nivel de regulación genera proteccionismo.-Requisito de licencias y registros para poder operar directamente en el mercado.</p> <p>-Necesidad de socio local sponsor para operar sin licencia.</p> <p>-Distinto sistema métrico que en EE.UU. y otro idioma que dificulta la comunicación.</p>	<p>Conseguir socio local para facilitar operación en mercado estadounidense y que este oficio de arquitecto sponsor frente a organismos reguladores y clientes brindando conocimiento local y redes de contactos.</p>	<p>Mejorar entendimiento del mercado local participando en seminarios y siguiendo activamente páginas web y publicaciones del sector en el mercado extranjero.</p> <p>Visitar ferias del sector en el mercado de interés. Gran oportunidad de aumentar entendimiento de necesidades y generar contactos útiles. Participar en misiones comerciales.</p>

II. Identificación del servicio

1. Nombre del servicio

Servicios de Arquitectura.

2. Descripción del servicio

Esta industria abarca principalmente servicios de planificación y diseño de edificios residenciales, de ocio, institucional, comercial, industriales y otras estructuras; mediante la aplicación de conocimientos en procedimientos de diseño, construcción, normas de zonificación, códigos de construcción y materialidades. También puede incluir servicios de dibujo, borradores o maquetas, elaboración de layout de espacios, planos e

ilustraciones de estructuras y sistemas, diseño interior y paisajismo, inspecciones finales de proyectos, entre otros.

Los anteriores servicios se aplican en proyectos de arquitectura nuevos (55%) así como también en renovaciones y rehabilitaciones de estructuras existentes (45%).

La principal fuente de ingresos de la industria proviene de honorarios profesionales relacionados con el pre-diseño, asesorías y servicios de diseño. Sólo una pequeña parte de los ingresos provienen del servicio de gestión de proyectos, ya que esta tarea es típicamente responsabilidad de las empresas constructoras o de los dueños de la propiedad.

III. Descripción general del mercado importador

1. Tamaño del mercado

Según Ibisworld, el valor del mercado de servicios de arquitectura en EE.UU. asciende alrededor de los 34 billones de dólares hoy en día (2013).

La industria de Arquitectos en EE.UU. obtiene la mayor parte de sus ingresos del diseño de edificios no residenciales y sólo una pequeña parte de los ingresos se generan procedentes de los contratos del mercado de la construcción de viviendas. Sin embargo, muchas firmas regionales más pequeñas dependen del mercado inmobiliario residencial.

2. Crecimiento en los últimos 5 años

En los últimos cinco años hasta el 2013, los ingresos de la industria de servicios de arquitectura en EE.UU. se redujeron a una tasa promedio anual de 5,6% llegando a un valor total del mercado de 34,1 billones de dólares el 2013.

El crecimiento de la industria se vio afectado drásticamente el 2008 debido a la crisis Subprime que dio lugar a un deterioro del mercado de la construcción y una disminución en el número de proyectos en el país. Por otra parte, las quiebras empresariales y la sobre edificación previos a la recesión provocaron un exceso de oferta de bienes raíces comerciales e industriales que afectaron aún más la situación de la industria.

Debido a la crisis el número de empleados de la industria se redujo a un promedio de 2,3% anual durante los últimos cinco años. Las grandes empresas, estudios de arquitectura más diversificados, han sido capaces de tomar ventaja de que los pequeños operadores y empresas individuales se hayan visto forzados a cerrar sus puertas debido a la crisis y lento movimiento de la industria. Estos han sido capaces de subcontratar empleados de las pequeñas firmas para igualar su fuerza de trabajo con la demanda de la industria que ha ido retomando fuerza.

Sin embargo, hoy el mercado de la construcción recientemente ha mostrado leves signos de recuperación debido a un aumento en la demanda de la construcción de edificios comerciales no residenciales. Aunque este crecimiento no ha sido suficiente aun para superar las pérdidas del 2009 (21,8%) y 2010 (12,1%), se espera que los ingresos de la industria aumenten en un 4,7% el 2013.

3. Estabilidad económica, política, institucional y seguridad jurídica del mercado

La economía de EE.UU. es una economía capitalista mixta, que se caracteriza por sus abundantes recursos naturales, una infraestructura desarrollada y alta productividad. Es la economía más grande del mundo. Su PIB nominal es más de 15.653 trillones de dólares (2012) lo que representa una cuarta parte del PIB nominal mundial. EE.UU. mantiene un alto nivel de producción y un PIB per cápita (PPP) de 48.147 dólares, el séptimo más alto del mundo, lo que demuestra que es una de las naciones más ricas del planeta.

Actualmente, la mayor parte de la economía se basa en el sector servicios (75% del PIB), pero sigue manteniendo un importante y competitivo sector industrial (23% del PIB) especializado en alta tecnología.

EE.UU. tiene una economía robusta, que ha logrado mantener una tasa de crecimiento del PIB estable durante los años, un desempleo moderado y altos niveles en investigación e inversión de capital. Sin embargo entró en una grave crisis crediticia e hipotecaria el 2008, los problemas se agravaron con la bancarrota de diversas entidades financieras relacionadas con el mercado de las hipotecas inmobiliarias, el gobierno norteamericano intervino inyectando cientos de miles de millones de dólares para salvar algunas de estas entidades. Las repercusiones de la crisis hipotecaria comenzaron a manifestarse de manera extremadamente grave, contagiándose primero al sistema financiero estadounidense, y después al internacional, teniendo como consecuencia una profunda crisis de liquidez, y causando, indirectamente, otros fenómenos económicos, diferentes derrumbes bursátiles y en conjunto, una crisis económica de escala internacional que está mostrando hoy algunas luces de estar terminando.

El sector de la construcción, y por ende el mercado de servicios de arquitectura, es uno de los más perjudicados por la crisis debido al fin del boom inmobiliario en el país, la posterior caída de las ventas y estancación del desarrollo de nuevos proyectos.

Aunque la economía estadounidense se basa en la libre empresa, el gobierno regula los negocios de varias formas. Algunas de sus normativas pretenden proteger a los consumidores de la mala calidad de productos/servicios, garantizar a los trabajadores condiciones de trabajo adecuadas que reduzcan el riesgo de accidentes y reducir la contaminación medioambiental asociada. EE.UU. se caracteriza por ser un mercado seguro para los negocios en el que los tratados, acuerdos y contratos se respetan y en el que el consumidor es un ente muy importante y protegido por las instituciones y el Estado. En ese sentido, se puede decir que este mercado goza de una alta seguridad jurídica tomando en cuenta que hablamos de la “certeza del derecho” que tiene el individuo de que su situación jurídica no será modificada más que por procedimientos regulares y conductos legales establecidos, previa y debidamente publicados.

En cuanto a la estabilidad política de EE.UU. podemos decir que es una república federal constitucional democrática y representativa, compuesta por 50 estados y un distrito federal. En el sistema federalista estadounidense los ciudadanos están generalmente sujetos a tres niveles de gobierno: federal (país), estatal (estado) y local (condados y municipios). Este gobierno federal cuenta con poder legislativo (senado y cámara de representantes), ejecutivo (presidente y su gabinete) y judicial (corte suprema). Además cada estado es gobernado por un jefe ejecutivo (gobernador) y posee sus propias leyes y normas que están sujetas a revisión judicial, y deben respetar la Constitución del país.

4. Políticas y normativas respecto de las compras públicas de servicios

En el caso de Chile, el TLC entre EE.UU. y nuestro país contempla un capítulo de Compras Públicas que permite a las empresas chilenas competir en los contratos que licite el gobierno.

Las entidades del gobierno tanto de EE.UU. como de Chile se encuentran listadas en el Anexo 9.1 del acuerdo. La sección C de dicho anexo incluye los umbrales y el listado de otras entidades cubiertas.

En EE.UU. existe una entidad, a nivel nacional, llamada GSA (General Services Administration) que recluta y selecciona empresas que sean capaces de ofrecer al estado servicios y productos a nivel nacional o local. Su misión es ayudar a los clientes (proveedores de bienes o servicios) a identificar, vender, asegurar, promover y gestionar las oportunidades de compras públicas y contratos federales. La GSA ha establecido metas para la adjudicación de estos contratos y ofrece asesoramiento, orientación e información a las empresas sobre cómo pueden acceder a ser proveedor del estado.

La GSA se compone de dos servicios principales: Servicio de Edificios Públicos (PBS, Public Building Services) y Servicio de Adquisición Federal (FAS, Federal Acquisition Services). La PBS adquiere y gestiona miles de propiedades federales, y la FAS ofrece soluciones integrales de productos y servicios al gobierno con el mejor valor posible. En palabras simples la GSA ofrece a empresas, sin importar su tamaño, la oportunidad de vender miles de millones de dólares en productos o servicios a las agencias federales de EE.UU.

Para poder acceder a estas oportunidades existen algunos requerimientos que se deben cumplir, uno de los más importantes es estar certificado por SAM (System For Award Management), que es la base de datos principal de los proveedores que hacen negocios con el gobierno federal de EE.UU. Esta certificación es también una herramienta muy útil de publicidad y respaldo para las empresas, ya que SAM permite a las agencias federales y contratistas del gobierno buscar información de posibles proveedores ya certificados, ranqueando por ejemplo por capacidad, tamaño, ubicación, experiencia, etc.

El primer paso es registrar la compañía para poder ser elegido. Esto se hace en:
https://www.sam.gov/sam/transcript/Quick_Guide_for_Contract_Registrations.pdf Ver Anexo 1.

Una vez que la empresa obtiene la certificación SAM puede comenzar a buscar posibles oportunidades de negocio.

GSA Schedule (http://www.gsa-sba.com/gsa_schedules.html)

FedBizOpps (Federal Business Opportunities
https://www.fbo.gov/?s=main&mode=list&tab=register&subtab=step1&_lsys=vendor)

En el caso de arquitectos o ingenieros que participen en alguna licitación para proyectos del gobierno de EE.UU., estarán respaldados por la ley Federal Brook Act (Public Law 92-582, 92nd Congress, H.R. 12807, October 27, 1972) esta ley regula y asegura que para licitaciones públicas de servicios de arquitectura e ingeniería la comisión seleccionadora del gobierno debe elegir a la empresa en base a sus competencias, calificaciones y experiencia, y no en base al precio ofrecido. El método pide evaluar a todos los candidatos postulantes, seleccionar una terna y finalmente negociar con la opción más calificada el precio justo y equitativo de los servicios. El estado tiene derecho a terminar conversaciones con la primera opción si no llegan a acuerdo, y empezar negociaciones con la segunda. Si esta tampoco lo satisface estaría obligado a buscar nuevas empresas.

Otra entidad que entrega información valiosa en cuanto a regulaciones y proyectos de construcción que se estén llevando a cabo en EE.UU. o estén por venir, es el American Council of Engineering Companies (<http://www.acec.org/advocacy/committees/brooks2.cfm>), organización que representa a la industria de ingenieros en EE.UU., los miembros de esta institución emplean a cientos de millones de ingenieros, arquitectos, científicos y otros especialistas responsables de más de 200 millones de dólares en obras públicas y privadas anualmente en EE.UU. Para mayor información sobre procesos para participar de proyecto del American Council of Engineering Companies ingresar a: <http://www.acec.org/advocacy/committees/brooks.cfm>

5. Infraestructura y telecomunicaciones disponibles

En cuanto a la disponibilidad en EE.UU. de infraestructura y telecomunicaciones relacionadas con la operación en esta industria, podríamos decir que es muy desarrollado, de alto nivel y totalmente al alcance de los actores locales y extranjeros. Existen excelentes servicios de internet, telefonía, correo, etc. y amplia variedad de recursos computacionales de diseño y programas de asistencia que facilitan la labor de diseñadores y arquitectos.

La industria de la arquitectura se ve influenciada de alguna manera por los cambios tecnológicos. Últimamente es evidente la computarización de muchas actividades, en particular en el área del diseño asistido por computador (CAD), que permite a las oficinas de arquitectura desarrollar modelos en 3D cada vez más complejos y sofisticados. Es muy frecuente que se realicen inversiones en tecnología en las oficinas para aumentar la productividad, disminuir costos y mejorar por lo tanto los resultados. CAD puede acelerar el proceso de diseño y dar a los clientes una representación exacta de la visión del proyecto de un arquitecto antes de que comience la construcción. Este avance en tecnología, sin embargo, ha perjudicado a los profesionales que ofrecen servicios de dibujo y bosquejo, ya que de esta manera se valora menos la habilidad de un buen dibujante.

El nivel de avance o cambios en la industria dados por progresos en las tecnologías disponibles es medio.

6. Principales mega-proyectos programados o en ejecución que inciden en demanda de servicios

Un mega-proyecto se puede definir como proyectos de construcción muy costosos de gran envergadura que involucren más de 1 billón de dólares y que atraigan la atención del público debido a los impactos considerados en la comunidad, medio ambiente y otros. Generalmente son proyectos públicos por la gran inversión involucrada.

Ejemplos de mega proyectos son puentes, túneles, carreteras, aeropuertos, puertos, grandes plantas, proyectos de aguas residuales, extracción de petróleo y gas natural, edificios públicos, sistema de información tecnológica y proyecto aeroespaciales.

A continuación la lista de mega- proyectos de gran impacto que se están desarrollando en la actualidad en EE.UU.:
Dulles Subway Transit Extension: Comenzó el año 2008. Es la expansión de una nueva línea del metro que transporta desde el centro de Washington hasta el Aeropuerto Internacional de Dulles. Consta de 23 km con 11 nuevas estaciones. El proyecto tiene un costo aproximado de 6,2 billones de dólares. Se estima que estará finalizado el 2016.

Paso Fronterizo Otay Mesa East: San Diego tienen 2 grandes pasos fronterizos (uno para personas naturales y el otro de camiones comerciales). El proceso de paso en este minuto es extremadamente lento horas valiosas que pierden personas y transportes comerciales y. Debido a esto se ha realizado el proyecto Otay Mesa East que pretende construir un tercer paso fronterizo. Tendría un costo aproximado de 725 millones de dólares. Su construcción podría comenzar a finales de este año 2013 o a principios del próximo.

Modernización Aeropuerto O'hare: Este aeropuerto ubicado en la ciudad de Chicago, es el segundo aeropuerto más concurrido de EE.UU. Hoy casi la cuarta parte de sus los vuelos se atrasan por aglomeración. Este proyecto de modernización para mejorar su eficiencia y capacidad tendrá un costo aproximado de 8,8 billones de dólares. Se estima su finalización para el 2016.

Creser Corredor Expansion: Construcción de una red ferroviaria para el transporte de productos que conectará 13 estados de EE.UU. desde New Orleans hasta New Jersey (aproximadamente 482 km). La construcción ya ha

empezado en los terminales de Memphis, Birmingham, Alabama, y dos comunidades de Pennsylvania. El proyecto tiene un costo total de 2,5 billones de dólares y se estima que estará terminado el 2030.

Viaducto Alaskan Way: Proyecto de reconstrucción de la carretera de 2 pisos que bordea el centro de Seattle que debido a un terremoto este se destruyó. Luego de una década se decidió construir una nueva carretera y túnel todo con un costo de 3,1 billones de dólares. Su construcción comenzara el 2014.

Más detalle de estos mega-proyectos en: <http://www.governing.com/topics/transportation-infrastructure/gov-5-biggest-us-infrastructure-projects-plus-5-at-risk.html>

7. Participación del sector privado en las principales industrias de servicios

El sector privado en Estados Unidos tiene una importante participación en las principales industrias de servicios. Este sector genera el 75% del PIB en EE.UU. y ocupa al 68% de la población activa del país. Las actividades de servicio más importantes son la banca, seguros, salud, enseñanza, investigación, transporte, telecomunicaciones, comercio y turismo.

IV. Descripción sectorial del mercado importador

1. Comportamiento general del mercado

La industria de arquitectos obtiene el grueso de sus ingresos de contratos a honorarios en el mercado de la construcción no residencial. La principal fuente de ingresos proviene del pago relacionado con las actividades de pre-diseño, asesoría y diseño, principalmente en los mercados públicos, institucionales y comerciales.

La industria ofrece una amplia gama de servicios, incluyendo diseño básico y bosquejos, servicios de la fase de construcción, servicios de diseño de ampliación y mantenimiento o renovación. Los servicios de dibujo o bosquejo requeridos en las etapas preliminares del trabajo de diseño, ha estado en declive debido al desarrollo de programas computacionales de diseño asistido que simplifican el proceso. Los servicios de arquitectura para la fase de construcción, operación y mantenimiento son relativamente nuevos para la industria de arquitectos, en este campo se compite con las empresas de ingeniería y construcción que proveen un servicio integral que incluye inspecciones de rutina y supervisión del proceso de construcción.

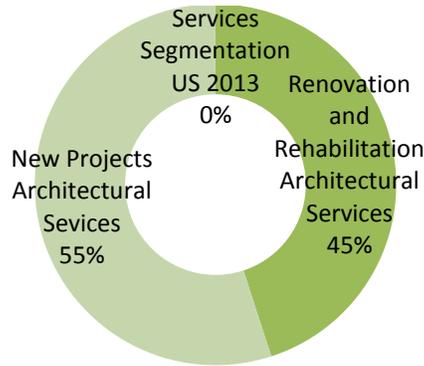
A grandes rasgos el mercado de servicios de arquitectura podría dividirse en desarrollo de NUEVOS PROYECTOS y servicios de REMODELACIÓN y RESTAURACIÓN.

Históricamente, nuevos proyectos ha representado aproximadamente dos tercios de los ingresos de la industria, según estudios realizados por el Instituto Americano de Arquitectos (AIA). Sin embargo, en 2013, IBISWorld estima que el trabajo de nuevos proyectos generará alrededor de 55% de los ingresos totales de la industria, esto porque los nuevos proyectos son particularmente sensibles a las condiciones económicas, tasas de interés y las expectativas del mercado que en este minuto luego de la crisis que comenzó el 2008 no se muestran muy propicias. Después de la pasada crisis económica el número de nuevos proyectos disminuyó considerablemente debido a que muchas empresas cerraron sus puertas dejando espacios vacantes en edificios de oficinas a nuevas

compañías. Se espera que nuevos proyectos vaya recuperando un ritmo de crecimiento en el futuro, pero es poco probable que en un corto plazo retome los dos tercios del mercado que tenía.

Se calcula que remodelación y restauración representará alrededor de un 45% de los ingresos de la industria en 2013. Los ingresos por este tipo de servicios han aumentado sustancialmente durante los últimos cinco años después de la crisis debido a que propietarios de viviendas y negocios han optado por remodelar las estructuras actuales a un costo menor que la de incurrir en gastos para construcción de nuevos desarrollos. Este sector del mercado permanecerá estable hasta que la economía muestre signos potentes de recuperación e irá perdiendo participación a medida que nuevos proyectos retome espacio.

Products and Services Segmentation US 2013



Total: \$34,1bn

Fuente: www.ibisworld.com

Los tres principales componentes del mercado de arquitectura son el mercado residencial, institucional y comercial. Cerca de un 60% de los ingresos de la industria se generan del sector institucional que involucra principalmente proyectos de hospitales y colegios y en menor medida proyectos culturales, recreacionales y de transporte. Cerca de la mitad de los proyectos institucionales están relacionados con el área salud y educación en los que la construcción depende altamente de financiamiento gubernamental, por lo mismo es que la industria se muestra tan sensible al presupuesto del sector público y las condiciones económicas.

En el componente comercial e industrial del mercado de la arquitectura, cerca de un 75% de los ingresos vienen dados del diseño de oficinas y espacios comerciales (retail). Este sector es particularmente sensible al nivel de empleo de profesionales y a las ventas del retail.

El componente residencial de la industria es bastante más pequeño si se le compara con los dos anteriores. Contribuye aproximadamente con un 15% de la demanda de servicios de arquitectura y es tremendamente sensible a cambios en el mercado laboral e ingreso familiar.

2. Estadísticas de producción y comercio del servicio

La AIA (American Institute of Architects) estima que actualmente existen más de 106 mil arquitectos licenciados por la NCARB (National Council of Architectural Registration Boards) en EE.UU. Estos se desempeñan en los siguientes campos:

- 74% de ellos trabaja en oficinas de arquitectura
- 1% trabaja en Universidades, colegios y asociaciones
- 2% en el gobierno
- 2% en el sector corporativo
- 1% en construcción
- 17% se desempeñan en rubros desconocidos o no relacionados

La diversidad de género y etnias sigue aumentando en la profesión. Hoy cerca del 16% de los miembros de la AIA son mujeres, comparado con un 9% en el año 2000. Así mismo las minorías étnicas hoy representan 10% de los asociados en comparación con un 7% en el 2000.

Según el Bureau of Labor Statistics, las oficinas de arquitectura en EE.UU. emplean alrededor de 158 mil personas, que podemos clasificar de la siguiente manera según su nivel y tipo de estudios:

- 36% de los empleados son arquitectos licenciados (incluidos directores y socios).
- 16% son internos o estudiantes en práctica (en camino de graduarse).
- 22% son otros profesionales como diseñadores, paisajistas, dibujantes, etc.
- 13% son empleados con nivel de estudios técnico y personal administrativo.

En cuanto al tamaño de las oficinas de arquitectura en EE.UU., las estadísticas son las siguientes:

- 26% de las oficinas de arquitectura están constituidas sólo por sus dueños, que funcionan solos (1 persona) y de manera independiente.
- Cerca de $\frac{1}{4}$ del total de oficinas de arquitectura tienen entre 2 y 49 empleados.
- Las oficinas con entre 50 y 99 empleados pesan 2% y sólo el 1% posee más de 100 trabajadores.

Si hablamos del nivel de facturación de las firmas en esta industria, tenemos que:

- Oficinas con más de 100 empleados se llevan más de 1% del total de facturación de la industria de arquitectos.
- Firmas constituidas sólo por una persona (propio dueño que trabaja solo) facturan sólo el 2% del total de la industria, pese a que pesan más del 25% en el número total de oficinas.

En cuanto al tipo de clientes a los que se enfrentan las firmas de arquitectos, en términos de cuentas que estos involucran:

- 22% son del sector industrial, comercial y otras compañías.
- 25% son del estado o gobierno local.
- 14% son empresas de construcción.
- 16% son instituciones sin fines de lucro.
- 12% personas individuales, a título personal.
- 4% son otros arquitectos, ingenieros, diseñadores y profesionales de la misma industria.

Los ingresos de las firmas se pueden clasificar de acuerdo a los tipos de construcciones o proyectos que involucran, de la siguiente forma:

- 25% de los ingresos de las oficinas de arquitectos provienen del diseño de instalaciones educacionales (colegios, universidades, institutos, etc.)
- 17% vienen del diseño de instalaciones para el sector salud (hospitales, laboratorios, etc.)
- 8% de diseño de construcciones para el retail, bodegas e instalaciones para food service.
- 9% de proyectos de edificios de oficinas comerciales.
- 6% proviene del diseño de casas residenciales para familias.

(Fuente: The Business of Architecture: 2012 AIA Survey Report on Firm Characteristics, Copyright 2012, the American Institute of Architects)

En cuanto a números generales de la industria de arquitectos en EE.UU. tenemos el siguiente cuadro:

ESTADÍSTICAS DE LA INDUSTRIA EN EE.UU.			
AÑO	INGRESOS (Billones \$USD)	N° Empresas	N° Empleados
2004	38,6	102.904	267.486
2005	40,8	103.320	272.928
2006	42,4	104.255	296.525
2007	46,2	100.471	298.023
2008	45,4	96.048	290.907
2009	35,5	92.236	257.280
2010	31,2	92.966	232.615
2011	31,5	93.896	235.406
2012	32,5	95.586	245.529
2013	34,1	97.689	259.033
2014	36,5	99.545	271.726
2015	38,3	102.332	283.681
2016	40,4	104.788	292.192
2017	41,9	106.465	297.744
2018	43	1.098.781	304.592

3. Proporción de servicios importados

Esta industria tiene un bajo nivel de la globalización, el comercio internacional se limita a unas pocas empresas de gran escala que mantienen oficinas permanentes en mercados extranjeros específicos que les son interesantes, o construyen alianzas estratégicas con empresas de servicios de arquitectura locales.

Títulos locales y extensa experiencia laboral no necesariamente permiten a arquitectos acreditados practicar fuera de su país de origen. Los arquitectos necesitan acreditación académica, obtener registro en cada jurisdicción en la que operan, y tener el conocimiento de los códigos de construcción y prácticas extranjeras lo que limita fuertemente la globalización de la industria.

En EE.UU. es tan baja la importación de servicios de arquitectura que el intercambio internacional pesa prácticamente cero respecto al total de la industria (hablando tanto de importaciones como exportaciones). Sin embargo, como se especifica con más detalle en el punto VI.1, existe una tendencia creciente al outsourcing internacional de labores en las grandes oficinas de arquitectura en EE.UU., que da luces de un aumento en la proporción de servicios importados en esta industria.

En un contexto global de internacionalización de servicios de arquitectura, el intercambio comercial entre países muestra las siguientes cifras y proyecciones para los siguientes años:

Import-Export Industria Global Servicios de Arquitectura	
AÑO	billones \$USD
2003	2,1
2004	2,4
2005	2,9
2006	3,6
2007	5,2
2008	5
2009	4,3
2010	3,9
2011	3,8
2012	4
2013	4,3
2014	4,5
2015	4,8
2016	5
2017	5,2

4. Dinamismo de la demanda

Los mercados inmobiliarios residenciales, institucionales, comerciales e industriales influyen fuertemente en la demanda de servicios de diseño y arquitectura.

La demanda de servicios de arquitectura específicamente para la construcción institucional, (sector salud, educación, proyectos culturales, recreativos y de transporte) depende de financiamiento gubernamental y por lo tanto es muy sensible a cambios en el presupuesto del sector público. A su vez el ingreso del sector público es sensible a los cambios en las condiciones económicas generales del país y el mundo, aunque en ocasiones los gobiernos adoptan políticas de gasto contra cíclicas para estimular en mayor medida el crecimiento económico del país. Esta tendencia ha sido tomada en muchas de las economías desarrolladas y emergentes durante la última recesión global, y se ha dado con foco en la construcción de escuelas y hospitales. Durante los próximos 5 años, debido a restricción presupuestaria del gobierno de EE.UU. para reducir el nivel de deuda, se espera que este segmento se reduzca en proporción respecto de los otros componentes del mercado.

Tendencias macroeconómicas, como el crecimiento de la población, tasas de interés, las condiciones de empleo y los cambios en el ingreso disponible de los hogares, determinan la demanda de servicios de arquitectura en el mercado residencial. Este mercado también se ve influido por la tendencia en la construcción del desarrollo de unidades múltiples (edificios habitacionales colmena) a gran escala, que suelen tener un alto contenido arquitectónico.

La industria inmobiliaria y de servicios de arquitectura en un contexto global obtiene el grueso de sus ingresos del mercado de la construcción no residencial, aunque los arquitectos europeos y asiáticos también generan una parte sustancial de los ingresos en el mercado de la vivienda. Tres cuartas partes de los estudios de arquitectura europeos participan en el mercado de construcción de viviendas y la industria deriva cerca de la mitad de sus ingresos de los servicios de diseño de viviendas en Europa. Por el contrario, en EE.UU. se genera alrededor de un 20% del total de ingresos de la industria en el mercado de la construcción residencial. Esto se debe a que EE.UU. es un mercado fuertemente influenciado por varios constructores de viviendas a gran escala que utilizan relativamente pocos diseños de casas.

5. Canales de comercialización

Podemos tomar como canales de comercialización de servicios de arquitectura en EE.UU. los siguientes 3 puntos:

- Industrias compradoras clave (Key Buying Industries): Dentro de las compañías claves que más hacen uso y requieren de los servicios de arquitectura en EE.UU. se destacan las **compañías de construcción residencial** que demandan servicios de diseño, planificación y supervisión de sus construcciones de casas y edificios departamentos. De la misma forma **firmas de construcción comercial o no residencial** también son usuarios claves de servicios de arquitectura para sus proyectos de oficinas, hoteles, universidades, etc. De otra manera, a través de la subcontratación o contrato freelance, requieren de servicios de arquitectura las **empresas de Ingeniería integral** que se encargan completamente del diseño y construcción de proyectos y en labores más específicas de diseño por ejemplo necesitan apoyo de arquitectos.

Instituciones de la administración pública y defensa demandan servicios especializados de arquitectura para el diseño y remodelación de edificios militares, hospitales, casas de gobierno, etc.

- Industrias vendedoras claves (Key Selling Industries): Empresas de topografía, paisajismo y planificación son fuente importante de contacto e información a la hora de averiguar o pedir recomendación sobre firmas de arquitectura. Más que venta lo que hacen estos actores es recomendar y manejar una base de datos de oficinas de arquitectos confiables a las que se le podría encargar un proyecto o solicitar específicos servicios de arquitectura. Lo mismo que empresas de ingeniería integral que son clientes frecuentes de los arquitectos

(subcontrato o freelance) y por lo tanto tienen un entendimiento, conocimiento y opinión formada de los actores de la industria. Ambos son socios estratégicos importantes.

- Concentración geográfica del negocio (Business Locations): La ubicación geográfica de una determinada actividad industrial generalmente coincide con la distribución de la actividad económica en el país (EE.UU.). Aunque igual existe una representación sesgada de la actividad de consultorías en las principales ciudades, generalmente los ingresos regionales están estrechamente relacionados con el número de firmas de arquitectura dentro de cada región.

En términos de concentración de firmas de arquitectura podemos hablar 3 principales zonas en EE.UU. donde se encuentran la mayoría de ellas. El **sudeste** concentra el 21,6% de oficinas de arquitectura del país (la mayoría en Florida) y el 18,6% de los ingresos de la industria que se basa principalmente en proyectos residenciales. El **oeste** de EE.UU. concentra el 21,2% de las formas de arquitectura y el 22,7% de los ingresos de la industria siendo California el estado de mayor peso en esa zona. Y el **norte de la costa atlántica** de EE.UU. tiene un 17,8% del número total de oficinas de arquitectos, generando un 19,5% de los ingresos de la industria y es dónde se sitúan la mayoría de los headquarters de las firmas de arquitectura líderes del mercado (New York y Philadelphia). Fuera de estas 3 regiones del país destacan con considerable peso Illinois que se destaca en la construcción comercial y Texas en la industrial.

6. Principales players del subsector y empresas competidoras

Esta industria se caracteriza por tener muchos actores de pequeña escala, generalmente oficinas de dueños individuales o firmas de varios socios, que operan en mercados geográficos reducidos. Cerca de un 76% de las oficinas de esta industria son de tamaño tan menor que no tienen planilla de empleados con contrato fijo (payroll) aunque generan cerca del 10% de los ingresos de la industria en su conjunto.

La naturaleza de esta industria es tan atomizada que se hace evidente también al comparar el tamaño de las empresas que sí tienen payroll (gente a contrata), porque cerca del 63% de éstas poseen menos de 5 empleados y menos del 1% de las firmas del mercado tienen más de 100 trabajadores.

Que la industria sea tan poco concentrada demuestra que no existe un actor con posición dominante en el mercado. Según Ibis World las 4 firmas más grandes de arquitectura de EE.UU. concentraron menos del 5% del total de ingresos de la industria el 2012.

La competencia en esta industria es alta como resultado del relativamente gran número de oficinas de arquitectos disponibles en el mercado y el alto nivel de habilidades involucradas en la entrega del servicio. Además, indirectamente también se compete con empresas de ingeniería que tienen servicios de diseño integrado.

La competencia entre arquitectos se basa principalmente en la experiencia, redes con clientes y organizaciones, y reputación respecto a la calidad del servicio entregado que tenga cada oficina o arquitecto en particular. Se compete más por maximizar la eficiencia en la construcción que por el precio, y por la capacidad de integrar servicios en uno mismo que tenga el proveedor, lo que lleva a que muchas oficinas de arquitectos entreguen soluciones de diseño y construcción que incluyen dibujo de planos, diseño y equipamiento interior. Muchas veces por este hecho las oficinas generan alianzas con empresas constructoras que las ayudan a entregar servicios complementados.

Los concursos públicos, que buscan definir la mejor solución de diseño a una oportunidad o proyecto en particular, son generalmente apoyados por asociaciones de la industria y desafían a los arquitectos a desarrollar diseños innovadores y artísticos. Ganar determinado concurso puede ayudar a establecer la reputación de un arquitecto/oficina y es un gran orgullo y carta de presentación.

Hasta fines del 2012 existían un total de 27.747 oficinas de arquitectura en todo EE.UU., esto contabilizando desde aquellas sin empleados hasta las pocas que tienen contratados a más de 500 personas.

El sitio Architectural Record (<http://archrecord.construction.com/>) publica anualmente la lista de las mejores firmas de arquitectura de EE.UU. (“Top 250 Architecture Firms”) que son rankeadas según los ingresos que generaron el año anterior. El 2012 Gensler fue número uno de la industria americana de arquitectura, con un record en ingresos de 764 millones de dólares.

A continuación el listado de las más importantes firmas de arquitectura de EE.UU. clasificadas según la siguiente especificación.

A = Architect
 AE = Architect-Engineer
 AP = Architect Planner
 EAL = Engineer Architect Landscape
 AEC = Architect-Engineer-Contractor

1. Gensler (A)
2. AECOM Technology Corp. (EA)
3. Perkins+Will (A)
4. CH2M HILL (EAC)
5. HDR Architecture Inc. (EA)
6. Jacobs (AEC)
7. HOK (AE)
8. URS Corp. (EAC)
9. HKS Inc. (AE)
10. Skidmore Owings & Merrill LLP (AE)
11. Cannon Design (AE)
12. NBBJ (A)
13. RTKL (AE)
14. Kohn Pedersen Fox Associates PC (A)
15. Leo A Daly (AE)
16. Perkins Eastman (A)
17. Stantec Inc. (EAC)
18. Callison (A)
19. ZGF Architects LLP (A)
20. Rafael Vinoly Architects PC (A)
21. Bechtel (EC)
22. SmithGroupJJR (AE)
23. Ingenium International Inc. (AE)
24. HMC Architects (A)
25. Populous (A)

7. Marco legal y regulatorio del subsector

Los registros y concesiones de licencias que generalmente se les pide a los arquitectos para poder ejercer, pueden restringir el comercio de este servicio entre países y podrían representar una forma de protección de la industria local. Las normas y reglas de registro son dictadas generalmente por asociaciones profesionales de la industria y aplicadas por los gobiernos de cada país. Derechos de autor y registros de diseño y dibujo aplican a esta industria y pueden considerarse un tipo de regulación.

Para ejercer como arquitecto directamente en EE.UU. es necesario tener una licencia. Esto, porque según la NCARB (National Council of Architectural Registration Boards), ente acreditador y que otorga dichas licencias, los arquitectos son responsables de velar por el bienestar y la seguridad de la comunidad a través de sus creaciones y proyectos, por lo que obtener un permiso para ejercer como tal es requerido en EE.UU.

La exigente carrera universitaria, los años de práctica, el examen profesional y la posterior acreditación, es el exigente camino que busca preparar a los profesionales para afrontar las responsabilidades de la carrera frente a la comunidad.

La NCARB es la junta de acreditación y registro nacional de arquitectos de los 50 estados de EE.UU., es quien representa a los consejos de acreditación de cada estado y quien lleva la regulación de la práctica de la arquitectura en el país a través de la elaboración y aplicación de las normas para obtener la licencia y la acreditación de la profesión.

En los EE.UU. el derecho a ejercer como arquitecto es otorgado por las juntas estatales de registro (en cada estado). Las Directrices Legislativas (Legislative Guidelines), la Ley Modelo (Model Law) y el Reglamento Modelo (Model Regulation) desarrollados por la NCARB, sirven como guía para las juntas estatales al promulgar la legislación sobre el registro y las prácticas de los arquitectos en cada estado.

(Más detalles de las Directrices Legislativas, Ley Modelo y Reglamento Modelo de Arquitectura para EE.UU. en http://www.ncarb.org/Publications/~media/Files/PDF/Special-Paper/Legislative_Guidelines.pdf).

La NCARB cuenta con miembros de cada estado, profesionales de la industria, miembros del mundo privado y público.

En cuanto a admitir el ejercicio de la profesión a arquitectos extranjeros en territorio estadounidense y proyectos involucrados, no existe la reciprocidad de registro entre países extranjeros y EE.UU. con excepción de Canadá. Por lo tanto no se puede ejercer la arquitectura en una jurisdicción de EE.UU. sin obtener una licencia o acreditación para ejercer en esa jurisdicción. No obstante lo anterior, la NCARB ofrece dos alternativas de certificación a extranjeros:

- a) A través del programa **Broadly Experienced Foreign Architect (BEFA)** que pide:
 - Título profesional de arquitecto en un programa de arquitectura acreditada reconocida oficialmente.
 - Credencial de arquitecto de un país distinto de EE.UU. y Canadá que tenga un método de registros formal de las acciones de los arquitectos en el mercado local, y proporcione oportunidades de acreditación recíproca para los arquitectos estadounidenses que quieran ejercer en dicho mercado.
 - Un mínimo de siete años de práctica integral e ilimitada de la profesión de arquitecto en el mercado local donde esté registrado durante el cual el solicitante haya ejercido la profesión responsablemente.
- b) Si no se califica para esta primera opción, debe seguirse el **Standard Path** o camino regular, que incluye educación, experiencia, y el examen para acreditación en EE.UU.

Más información sobre estos tipos de certificación en <http://www.ncarb.org/Getting-an-Initial-License/Foreign-Architects.aspx>.

Ver Anexo 2.

Sin tener licencia estadounidense para ejercer la profesión un arquitecto extranjero podría trabajar para un determinado proyecto en o para EE.UU. si cuenta con un arquitecto o firma sponsor que lo respalde. Tal como se indica en el punto IX de las Directrices Legislativas de la NCARB y en el punto 12, Sección 11 de la Ley Modelo de la NCARB (ver link mencionado en el cuarto párrafo del punto 7) un arquitecto registrado y practicando en una nación distinta a EE.UU. o Canadá (o sea un "arquitecto extranjero") podría ejercer la práctica de la arquitectura en EE.UU. siempre y cuando tales prácticas estén en estricta conformidad con lo siguiente:

- El arquitecto extranjero debe demostrar que tiene un registro vigente y en buenas condiciones que le permite hacer uso del título de "arquitecto" y participar en la "práctica ilimitada de la arquitectura" (definido como la capacidad de prestar servicios en cualquier tipo de construcción/edificio, en cualquier parte del territorio de su jurisdicción nacional).
- El arquitecto extranjero debe demostrar que existe un acuerdo bilateral vigente entre la NCARB y la autoridad nacional de registro de arquitectos de su país.
- Un arquitecto con registro vigente en esta jurisdicción (estado, EE.UU.) deberá tomar control, encargarse y hacerse responsable como "padrino" de todos los aspectos relacionados a los servicios de arquitectura y/o proyectos involucrados.
- El arquitecto extranjero no podrá buscar, solicitar, ofrecer o prestar servicios de arquitectura directamente en esta jurisdicción, excepto con la participación material del arquitecto mencionado en el punto (c) anterior.

Inmediatamente después de que se ha seleccionado el arquitecto extranjero que prestará servicios de arquitectura en un determinado proyecto en esta jurisdicción (estado, EE.UU.), el arquitecto mencionado en el punto (c) anterior deberá presentar una declaración ante la NCARB identificando al arquitecto extranjero, describiendo el proyecto en el que se le va a involucrar, y especificando el rol del arquitecto extranjero en dicho proyecto.

En todos los aspectos de la prestación de servicios de arquitectura dentro de esta jurisdicción, el arquitecto extranjero deberá utilizar el título "[nombre arquitecto extranjero], arquitecto extranjero en conjunto con [nombre arquitecto registrado en EE.UU.], un arquitecto registrado en [jurisdicción específica]."

Para el caso específico de postular a licitaciones de proyectos del gobierno existe una normativa especial llamada Book Act (Public Law 92-582 92nd Congress, H.R. 12807, October 27, 1972 <http://www.acec.org/advocacy/committees/brooks.cfm>) que regula la selección de las firmas de arquitectura e ingeniería para su participación en proyectos del estado. Más detalles de esto en el punto IV.6 de este documento.

8. Tendencias comerciales del sector

Las principales y últimas tendencias que mueven la industria de los servicios de arquitectura en EE.UU. son:

Alianzas para Servicios Integrados

Existe una tendencia de las oficinas de arquitectura e ingeniería de ofrecer servicios con mayor valor agregado. Los clientes están optando por firmas de mayor tamaño que tengan la capacidad de ofrecer una gama más amplia de servicios y por esto cada vez más firmas están dispuestas a generar alianzas para ampliar su involucramiento en todo el ciclo de proyectos de construcción, aumentar el volumen de contratos y tener incluso mayor oportunidades de expandir sus operaciones internacionalmente.

Construcción Verde

Una de las principales tendencias en arquitectura hoy en día, no sólo en EE.UU si no que a nivel global, es la "construcción verde". En la última década en EE.UU. la preocupación por el tema ambiental y el aumento en los costos de la energía ha hecho hincapié en la importancia del diseño de la construcción que maximiza la eficiencia energética y la sustentabilidad en viviendas, edificios y estructuras.

Hoy en EE.UU. existen programas federales de subvención fiscal (ENERGY STAR <http://www.energystar.gov/>) que apoyan esta tendencia de edificación y los estados han modificado los códigos de construcción para promover el uso de diseño de edificios energéticamente eficientes y de materialidad sustentable.

En 1998 el US Green Building Council (USGBC www.usgbc.org) creó un programa llamado Leadership in Energy and Environmental Design (LEED <http://www.usgbc.org/leed>) que proporciona certificación de terceros en edificios verdes y ofrece un marco claro para identificar e implementar diseño, construcción, operación y mantenimiento práctico y medible para edificios verdes a nivel global.

Como resultado de estas tendencias, la demanda por diseño de edificios sustentable ha aumentado notablemente en los últimos cinco años, cuando la industria de la construcción y arquitectura en general ha caído debido a la crisis. Se estima que los ingresos de la industria de edificación verde y sustentable han crecido a una tasa promedio anual de 26,9% desde el 2008 (año de comienzo de la crisis económica). Hoy este mercado (incluyendo diseño y construcción) representa una oportunidad de más de 88 mil millones dólares en EE.UU.

El sector público está generalmente más dispuesto a asumir los costos (con frecuencia superiores) de una construcción verde que el sector privado. Las razones incluyen la disponibilidad de fondos públicos para financiar proyectos de este tipo y porque inversionistas privados suelen pensar que los costos de implementar proyectos ecológicos son mayores que los beneficios de hacerlo (ahorro en energía, etc.). Esto se demuestra en que el año 2011 las construcciones verdes por parte del estado en EE.UU. constituyeron cerca del 60% del mercado. A pesar de esto, en encuesta hecha por la AIA 75% de los encuestados dijeron estar dispuestos a gastar un 5%-10% más en construir, comprar o renovar una casa que use menos energía y sea amigable con el medioambiente.

Áreas al aire libre y espacios comunes

Los estadounidenses se sienten cada vez más atraídos a aumentar los espacios al aire libre en sus propiedades para el entretenimiento y la recreación en el mismo hogar, sobretodo en tiempos de economías turbulenta, quieren disfrutar más de sus patios y áreas comunes. Cocinas, patios, terrazas y lugares para parrillar han cobrado mucha importancia en los planos de casas y edificios en EE.UU. Siguen prefiriendo elementos de diseño práctico, llamativo y de fácil mantenimiento.

Construcciones resistentes y más seguras

Dado los desastres climáticos que han azotado recientemente y dejado caos tras su paso (Sandy), hoy existe una conciencia sustancial frente a considerar este tipo de eventos no predecibles al momento de construir y diseñar viviendas y estructuras más seguras. Edificios antisísmicos, con altura en palafitos, consideración del flujo y niveles de aguas (ríos, lagos, mar, etc.), materiales resistentes a huracanes, etc. son un ejemplo de las actuales preocupaciones de propietarios al momento de iniciar un proyecto de construcción.

Materialidades de bajo mantenimiento

Otra tendencia en la encuesta de la AIA es el uso de materiales de revestimiento exterior que no requieren gran mantenimiento. Revestimiento de fibra de cemento o paneles prefabricados de fibras sintéticas se han vuelto populares por ser duraderos y conservarse bien estéticamente.

Vida en la ciudad

Un reciente estudio de tendencias en diseño de hogares realizado por el Instituto Americano de Arquitectos (AIA) reveló un creciente deseo de los estadounidenses por vivir en las ciudades versus los suburbios (acceso más fácil a transporte público, cercanía al trabajo, etc.). Para esto se requerirá de más edificios departamentos funcionales con incorporación de espacios compartidos en viviendas multifamiliares.

Conversión de espacios

Dado el creciente interés por vivir en la ciudad, se ha vuelto imperante convertir en vivienda espacios de usos industriales (bodegas por ejemplo). Esto da para enfocarse en la arquitectura interior de transformar un espacio destinado a usos industriales o comerciales en lugares aptos para habitar.

Microliving

En 2012 el alcalde de Nueva York anunció una convocatoria para diseño de microunidades de 30 metros cuadrados. Esto frente a la creciente población de solteros y jóvenes profesionales que viven en la ciudad. El microliving plantea un gran desafío en términos creativos y de funcionalidad en el diseño de viviendas para las grandes ciudades cada vez más pobladas de EE.UU.

Intervenciones urbanas

Es cada vez es más común ver en las ciudades (sobre todo en barrios más de jóvenes) pequeñas intervenciones de diseño realizadas por arquitectos y diseñadores en respuesta a una necesidad de la comunidad de dar vida a zonas o espacios muertos y peligrosos. Desde parques, salas comunes, o áreas de reunión vecinal hasta demostraciones artísticas son parte de esta tendencia. El pabellón de EE.UU. en la Bienal de Venecia el 2012 se centró en intervenciones urbanas.

V. Competidores

1. Principales proveedores externos y estrategias de penetración de competidores

A pesar de las trabas de operar en el mercado estadounidense para extranjeros, varias de las principales y más reconocidas firmas de arquitectura europeas compiten por grandes proyectos en el mercado americano. Tal es el caso de AEDAS Architect Group y Foster & Partners Limited, ambas con base en el Reino Unido pero con oficinas y proyectos en todas partes alrededor del mundo.

Competidores que amplían sus operaciones al mercado internacional generalmente lo hacen a través de sucursales instaladas en las plazas de destino o generando alianzas estratégicas con otras oficinas de arquitectos de renombre local y amplio conocimiento del nuevo mercado. Esto es fundamental para operar como arquitecto extranjero en EE.UU. debido a los altos requerimientos y limitaciones de registro que se necesitan para poder ejercer.

Gran parte de las importaciones de servicios en este sector en los últimos diez años se han debido a la externalización de tareas de oficinas locales a profesionales de otros países con el fin de equilibrar la carga de trabajo, reducir costos de mano de obra y acelerar la producción de proyectos.

Una encuesta realizada por la AIA indicó que el 11% de las firmas americanas de arquitectura habían encargado trabajos a oficinas en el extranjero alguna vez (sobre todo a Canadá y México). La misma encuesta reveló que oficinas de arquitectos grandes, con un ingreso anual superior a 5 millones de dólares, son las más propensas a subcontratar trabajos fuera de EE.UU., 18% de ellas reveló haberlo hecho en alguna ocasión y cerca del 30% indicó haberlo considerado. En el mismo estudio se indica que las mayores fuentes de outsourcing internacional para las firmas de arquitectos en EE.UU. son Europa (32%), Centroamérica y América del Sur (28%), Asia (26%), Canadá (15%), Medio Oriente (9%) y México (7%).

Las empresas americanas más importantes que han logrado expandirse a mercados internacionales comenzaron este proceso ofreciendo productos de mayor valor agregado para atraer a los clientes que están buscando un “one-stop” para el diseño y construcción de un proyecto. A pesar de la expansión geográfica experimentada y el aumento del número de servicios que ofrecen, ninguna empresa tiene una posición dominante en el mercado. Las principales y de mayor tamaño son las siguientes:

M. Arthur Gensler Jr. & Associates: Más conocida como Gensler, su casa central está en San Francisco, posee 3.500 empleados, 27 oficinas en EE.UU. y algunas también en el extranjero (Londres, Tokyo y Shanghai). Tiene 2.000 clientes activos. Se estima que posee un 1,8% del mercado.

HDR Architecture: Es parte de HDR, compañía multinacional que ofrece servicios relacionados de arquitectura, consultoría, ingeniería y construcción. Su casa central está en Omaha. Emplea a más de 8.000 personas en 185 oficinas. Ha realizado proyectos en cerca de 60 países. Posee un 1% del mercado.

Perkins and Will: Compañía global de diseño y arquitectura con casa central en Chicago. Emplea a 1.500 personas en 24 oficinas alrededor del mundo. Especialmente activa en proyectos del sector educación. Se jacta de tener la mayor cantidad de profesionales acreditados LEED (construcción verde). Posee menos del 1% del mercado.

La AIA tiene cinco oficinas internacionales ubicadas estratégicamente alrededor del mundo con el fin de facilitar recursos y dar información más estructurada a arquitectos americanos que trabajan en el extranjero, lo que les ayuda a entender y manejar de mejor manera temas a veces polémicos que rodean la contratación, el pago, el alcance de los servicios, y el intercambio cultural al que se enfrentan en la práctica internacional.

El AIA ofrece programas especiales, eventos para promover el trabajo de arquitectos estadounidenses, y trabaja fortaleciendo vínculos con arquitectos locales en cada país de acogida. La competencia y el alto estándar ético de los arquitectos americanos hace que sean muy competitivos en los mercados extranjeros, al igual que su liderazgo en ciertos tipos de desarrollo, tales como centros de investigación, centros comerciales a gran escala, universidades, laboratorios, hospitales, hoteles, resorts, y aeropuertos. La AIA también trabaja con el Departamento de Comercio de EE.UU. organizando misiones comerciales para atraer servicios de arquitectura americanos a nuevos mercados interesantes como China y Medio Oriente, que siguen siendo mercados atractivos.

En este minuto en particular, Brasil es un foco de atracción importantes para oficinas de arquitectura en EE.UU. que operan internacionalmente, dado los mega proyectos por los futuros Juegos Olímpicos y mundial de fútbol a realizarse en ese país.

2. Segmentación

La Segmentación más típica que se da en la industria en EE.UU. es por sector de proyectos en los que se enfoca cada firma. Muchas se especializan y se hacen conocidas por ser expertas en cierto tipo de construcciones donde muchas veces las especificaciones técnicas o requerimientos exclusivos son un desafío.

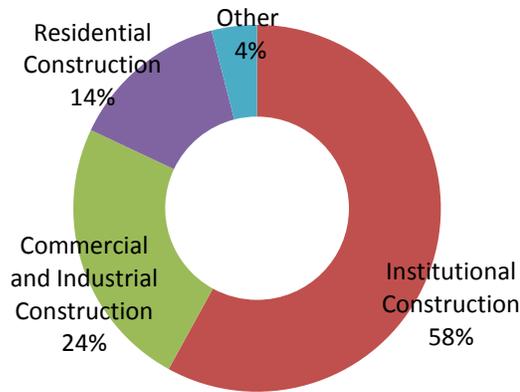
La división general por sectores o tipos de proyectos según su utilidad, uso o funcionalidad sería la siguiente:

- Espacios Cívicos y Culturales: Cortes, oficinas de gobierno, cárceles, museos, teatros, etc.
- Educación: Colegios, institutos, universidades, etc.
- Salud: Hospitales, centros de salud y rehabilitación, consultorios, etc.
- Hoteles y Resorts
- Mixed-Use: Son proyectos a gran escala que incluyen espacios para oficinas, retail, residencia, espacios comunes, teatros, restaurantes, etc.
- Oficinas
- Residencial: Edificios departamentos, casas, condominios y proyectos residenciales del sector público.

- Retail: Centros comerciales, supermercados, strip centers, etc.
- Deporte: Estadios, gimnasios, canchas, etc.
- Industrias tecnológicas e investigación: Laboratorios, centros de innovación, fábricas, etc.
- Transporte: Aeropuertos, estaciones de metro, tren y buses. Terminales, puertos, etc.

En un contexto más general el mercado en EE.UU. se divide en las siguientes proporciones según los segmentos:

**Segmentación general del Mercado de Servicios
de Arquitectura en EE.UU. 2013**



Fuente: www.ibisworld.com

3. Valores aproximados de servicios provistos u ofrecidos por competidores.

A pesar de que no es el factor más importante de competencia en esta industria en donde la reputación, el renombre y prestigio del arquitecto juegan el principal papel, la diferenciación de precios es un elemento a considerar cuando hablamos de competencia en esta industria.

El proceso de fijar precios varía en función del tipo del proyecto, la ubicación y el tipo de cliente. El método más común es cobrar un porcentaje del valor total del proyecto que va entre un 8% y un 15%. Sin embargo, también se usa cobrar por hora, metro cuadrado o un monto fijo previamente pactado en función del tiempo necesario para completar el proyecto, e incluso se emplean métodos de cobro mixtos.

La estructura de cobro combinada o mixto es básicamente una combinación de cobrar por hora y por pie cuadrado. Todo el desarrollo y diseño del proyecto se cobran por hora. Esto le da un incentivo al cliente para que esté disponible por cualquier consulta, tomar decisiones eficientes, oportunas y decisivas.

Los montos (\$US) cobrados por hora según quién ejecute el trabajo son aproximadamente estos:

- Director: \$175
- Project Architect/ Associate: \$135
- Project Manager: \$95
- Intern Architect II: \$80
- Intern Architect I/ Drafting 1: \$65

Este método de cobro por hora es generalmente usado cuando se desconoce la duración del trabajo pero se tiene una idea de que no será algo muy complicado. A la mayoría de la gente no le gusta el cobro por hora por temor a una sorpresa cuando llegue la cuenta, pero este método generalmente beneficia a las personas que saben lo que quieren, y toman decisiones rápidas.

VI. Obstáculos a enfrentar por los exportadores de servicios

La industria de los servicios de arquitectura se limita principalmente a contratos internos debido a la complejidad de las variaciones en los requisitos de registro internacionales (en EE.UU. cada estado requiere registro), la falta de uniformidad en las normas de construcción entre países y el uso de distintos sistemas de medida que complican el trabajo (sistema métrico versus sistema imperial). Una clara muestra de esto es que las cinco mayores oficinas de arquitectura en EE.UU. generan menos del 15% de sus ingresos en proyectos fuera de del país.

Aunque esta industria no participa tan activamente en el mercado internacional, las firmas más grandes de EE.UU. licitan contratos en el extranjero (proyectos de diseño por lo general a gran escala o especialista). Así mismo, pocas oficinas de arquitectos extranjeras operan en el mercado americano, esto debido a los requisitos de calificación restrictiva, licencias y acreditaciones solicitadas, distintos sistemas de medida y la fuerte competencia local que tienden a limitar el trabajo arquitectónico de extranjeros en el mercado estadounidense. Sólo firmas de gran tamaño como Gensler tienen oficinas en EE.UU.

Si enlistamos los principales obstáculos a los que se enfrentan exportadores de servicios de arquitectura al momento de querer hacer negocios en EE.UU. tenemos que:

- Ciclo de vida de la industria en estado de madurez
- Mercado atomizado, gran cantidad de oficinas de arquitectura ofreciendo servicios localmente
- Alta competencia en mercado doméstica, por lo tanto competencia en precios
- Barreras culturales y de idioma
- Estricto requerimiento de registro y licencias para operar como arquitecto en cada estado
- Alta dificultad para obtención de título profesional de arquitecto local, por lo tanto alta dificultad de convalidación de títulos extranjeros
- Diferente sistema métrico para planificación de proyectos (pies versus metros)
- Distintas normas de construcción y planes reguladores que deben conocerse y entenderse
- Alta especialización por áreas de competidores locales
- Aparición de firmas locales que ofrecen servicios integrales (one-stop) y no sólo de arquitectura

VII. Indicadores de demanda para el servicio

Uno de los mejores indicadores del movimiento futuro en la industria de la construcción es la actividad de diseño actual que haya en los estudios de arquitectura. El ABI (Architecture Billing Index) índice del American Institute of Architects, mide los cambios mensuales en la facturación de diseño de proyectos en las oficinas de arquitectura con el propósito de proyectar las condiciones de negocios de la industria en los próximos 12 a 18 meses. Esta medición se realiza hace 15 años y es un buen indicador para ver cómo se viene la mano en el sector para el período siguiente.

Se podría decir que la industria de arquitectos en EE.UU. está en etapa de madurez en la curva de ciclo de vida. La demanda de servicios de arquitectura deriva principalmente de las tendencias de inversión en los mercados de construcción comercial o no residencial. A su vez, la demanda de edificios no residenciales es impulsada por el crecimiento a largo plazo de la actividad económica, la población y el desarrollo industrial del país o zona en cuestión.

Otro indicador relevante de la actividad que pueda generarse en cierto mercado es la organización de mega eventos internacionales como olimpiadas, mundiales de deporte, mega convenciones, etc. Esto genera proyectos de construcción de estadios, centros de eventos, aeropuertos y hoteles.

VIII. Opiniones de actores relevantes en el mercado

Presentación de James M. Wright, Page Southerland Page, LLP., sobre estrategias y recomendaciones para internacionalizar operaciones de arquitectos: "Teaming with International Project Partners" (Video Youtube: http://www.youtube.com/watch?feature=player_embedded&v=49b0tULfvt4)

IX. Contactos relevantes

National Council of Architectural Registration Boards (NCARB)

Es una de las cinco organizaciones que juegan un papel importante en la profesión. Cada organización representa a diferentes grupos responsables de la educación, la formación, el registro y la práctica de los arquitectos.

The American Institute of Architects (AIA)

AIA es una organización que agrupa a arquitectos de los EE.UU. La membresía está abierta a todos los arquitectos colegiados/registrados y otros ciudadanos interesados. La AIA sirve como fuente de promoción, actividades, información y comunidad para los arquitectos miembros.

The Association of Collegiate Schools of Architecture (ACSA)

La ACSA representa a los programas de enseñanza de arquitectura a nivel mundial, incluidos todos los programas de licenciatura acreditados en los Estados Unidos y Canadá. La ACSA trabaja para avanzar en la calidad de la

enseñanza de la arquitectura, fomentando el diálogo entre las diversas áreas de la disciplina en los temas que afectarán la profesión de arquitecto en el futuro y la actualidad.

The National Architectural Accrediting Board (NAAB)

La NAAB establece los criterios a través de los cuales los programas profesionales de licenciatura en arquitectura evalúan a sus estudiantes en EE.UU. y al mismo tiempo, acredita que dichos programas cumplan con esos estándares. Dado que la mayoría de las juntas estatales de registro en EE.UU. requieren que los postulantes a obtener la licencia se hayan graduado de un programa acreditado por la NAAB, la obtención de un grado es un aspecto esencial de la preparación para el ejercicio de la arquitectura.

The American Institute of Architecture Students (AIAS)

La AIAS es una organización independiente de estudiantes en el área de arquitectura, que promueve la excelencia en la educación, la formación y la práctica de esta disciplina. La AIAS sirve como voz de los estudiantes ante el sistema educativo y los profesionales de la arquitectura. La AIAS tiene representantes en los equipos de la NAAB, la AIA y la ACSA.

X. Fuentes de información (*Links*).

www.ibisworld.com Sitio de bases de datos y estudios
<http://www.aia.org> The American Institute of Architects
<http://aiainternational.org/> International branch of The American Institute of Architects
<http://www.uia-architectes.org> The International Union of Architects
<http://www.naab.org/> The National Architectural Accrediting Board
<http://www.ncarb.org> National Council of Architectural Registration Board
<http://www.census.gov> United States Census Bureau
<http://www.usgbc.org> U.S. Green Building Council
<http://www.fosterandpartners.com> Oficina de arquitectos global
<http://www.aedas.com> Oficina de arquitectos global
<http://www.antenarquitectura.cl> Página web Arquitectura de Chile
<http://noticias.univision.com> Zonas sísmicas de EE.UU.
<http://www.acsa-arch.org/> Association of Collegiate Schools of Architecture
<https://www.aias.org> The American Institute of Architecture Students
 Libro Marcas Sectoriales ProChile

XI. Anexos

ANEXO 1



Quick Start Guide for Entities Interested in Being Eligible for Government Contracts

How to register your entity to be eligible for CONTRACTS in SAM:

Before you register, you need to know the following:



What is an Entity?

In SAM, your company/business/organization is now referred to as an "Entity."

- **REGISTERING IN SAM IS FREE.**
- If you were registered in CCR, your company's information is already in SAM. You just need to set up a SAM account. See the "Migrating Roles" Quick Start Guide.



Your Entity's DUNS Number

You need a DUNS to register your entity in SAM.

- If you do not have a DUNS number, you can request a DUNS number for free by visiting D&B at <http://fedgov.dnb.com/webform>
- It takes 1-2 business days to obtain a DUNS.



Your Entity's Taxpayer Identification Number (TIN)

You need your entity's Tax ID Number (TIN) and taxpayer name (as it appears on your last tax return). Foreign entities that do not pay employees within the U.S. do not need to provide a TIN.

- A TIN is an Employer Identification Number (EIN) assigned by the Internal Revenue Service (IRS).
- Sole proprietors may use their Social Security Number (SSN) assigned by the Social Security Administration (SSA) if they do not have a TIN, but please be advised it will not be treated as privacy act data in SAM.
- To obtain an EIN visit: www.irs.gov/businesses/small/article/0..id=102767.00.html
- Activating a new EIN with the IRS takes 2-5 weeks.



Steps For Registering Your Entity in SAM

1. Go to www.sam.gov
2. Create a Individual Account and Login
3. Click "Register New Entity" under "Register/Update Entity" on your "My SAM" page
4. Select your type of Entity
5. Select "Yes" to "Do you wish to bid on contracts?"
6. Complete "Core Data"
 - ✓ Validate your DUNS information
 - ✓ Enter Business Information (TIN, etc.)
 - ✓ Enter CAGE code if you have one. If not, one will be assigned to you after your registration is completed. Foreign registrants must enter NCAGE code.
 - ✓ Enter General Information (business types, organization structure, etc)
 - ✓ Financial Information (Electronic Funds Transfer (EFT) Information)
 - ✓ Executive Compensation
 - ✓ Proceedings Details
7. Complete "Assertions"
 - ✓ Goods and Services (NAICS, PSC, etc.)
 - ✓ Size Metrics
 - ✓ EDI Information
 - ✓ Disaster Relief Information
8. Complete "Representations and Certifications"
 - ✓ FAR Responses
 - ✓ Architect-Engineer Responses
 - ✓ DFARS Responses
9. Complete "Points of Contact"
10. Your entity registration will become active after 3-5 days when the IRS validates your TIN information.



National Council of Architectural Registration Boards
Broadly Experienced Foreign Architect Program

ELIGIBILITY

Foreign architects are eligible to apply for an NCARB Certificate through the Broadly Experienced Foreign Architect (BEFA) program if they:

- Hold a professional architecture degree from an accredited/validated/officially recognized architecture program
- Are currently credentialed as an architect in a country other than the United States and Canada* that has a formal record keeping method for disciplinary actions for architects
- Have completed a minimum of seven years of comprehensive, unlimited practice as a credentialed architect in the country in which credentialed

The BEFA Program allows foreign architects who meet the eligibility requirements to demonstrate competence to practice independently in the United States. The BEFA process requires establishment of an NCARB Record, determination of eligibility, preparation of a dossier to demonstrate experience, and a personal interview.

* Architects who hold current registration issued by a Canadian jurisdiction are eligible for NCARB certification. (<http://www.ncarb.org/Canadian-Architects-Requirements.aspx>).

Requirements for reciprocal registration vary between jurisdictions. It is important for each BEFA candidate to confirm registration requirements including reciprocity requirements with the individual jurisdiction (<http://www.ncarb.org/stateboards/index.html>).

To contact the
NCARB BEFA Program:
BEFA@ncarb.org or 202/783-6500

For further information about the BEFA Program including detailed information about eligibility, application, process, schedule, and fees, please refer to: <http://www.ncarb.org/befa>

08-12

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.