



Doha High Rise Office Building, dissenyada per Ateliers Jean Nouvel en col·laboració amb CCDI © Isabel Cotchà

La construcció a la Xina viu un alentiment important des de mitjans del 2014. La primera meitat del 2015 l'activitat ha caigut un 16% respecte el mateix període de l'any anterior i notícies d'acomiadaments o de reduccions salarials comencen a ser habituals tant en despatxos locals com estrangers. Segons [bmiresearch](#) ^[1], la previsió de creixement del sector pel període 2015-2019 és del 4,7% anual, una xifra que queda molt per sota del quasi 10% que s'ha viscut durant el període anterior (2010-2014).

Les empreses xineses ja fa temps que saben que han de sortir a fora a buscar nous mercats i noves fonts d'ingressos. Les que van fer els deures en el seu moment, van invertir en elles mateixes i van preparar aquesta sortida ja fa uns quants anys.

Les empreses d'arquitectura i enginyeria en millor disposició per sortir a competir al mercat

global són les anomenades **Local Design Institute (LDI)**. Els LDI són les empreses amb *certificació A* és a dir, les úniques legalment capacitades per firmar projectes arquitectònics. La majoria dels 1800 LDI són encara empreses públiques; reminiscència del passat més comunista, ja que fins pràcticament el 1990 el mercat no es va obrir a la iniciativa privada. Acostumen a tenir entre 1000 i 4000 treballadors i, tot i que només representen el 20% del total de les 8000 empreses d'arquitectura que hi ha al país, són les que en general dominen el panorama arquitectònic a la Xina.

Per facturació i segons les dades publicades per ENR l'any 2015 [2], alguns dels principals LDI són **CADR** (China Architecture Design & Research) amb \$994M/any, **TJAD** (Tongji Architectural Design Group) amb \$496M/any, **CCDI Group** (China Construction and Design Institute) amb \$360M/any i **SMEDI** (Shanghai Municipal Engineering design Institute) amb \$340M/any, entre altres.

???? *Cava un pou abans no tinguis set*

Sota els auspicis de la bonança econòmica dels darrers anys, les empreses d'arquitectura han crescut, s'han professionalitzat i es veuen amb capacitat de sortir a competir amb empreses internacionals. Ja fa temps van incorporar a les seves files arquitectes i mànagers occidentals. Als darrers anys també ho han fet tota una generació de joves arquitectes xinesos que s'han format a les millors universitats d'EEUU, Austràlia i Europa i que retornen al seu país d'origen coneixent les dues cultures de primera mà. Després d'anys de molta activitat, les empreses disposen d'un coixí financer important i, a més, en cas de tractar-se d'empreses públiques, compten també amb el suport dels principals bancs, també públics, del país.

Internacionalitzar-se, sí. Però on?

Per proximitat geogràfica i cultural, la primera destinació lògica sembla els mercats emergents del sud-est asiàtic, com Vietnam o Malàisia, en busca de projectes. O Austràlia i Corea, per adquirir talent o especialització. L'altra opció és seguir els seus clients. Per exemple, a l'Àfrica, on grans promotors xinesos duen a terme projectes finançats pel govern xinès.

Per desconeixement del mercat, dificultats culturals i/o comunicatives, l'expansió sovint es duu a terme mitjançant l'**adquisició d'una firma local en funcionament**. Amb l'adquisició aconseguixen posicionament en un nou mercat, però també guanyen nou talent i noves línies d'especialització. Alguns dels principals LDI ja van fer aquest procés fa uns anys. Com J. Poveda explica molt bé als seus articles, és el cas de **CADR**, que el 2012 va comprar **CPG Corp**, una firma de Singapur que havia col·laborat amb **HOK** a l'aeroport de Qatar, per \$100 milions. El 2013 el **CCDI** va comprar la firma australiana **PTW** per \$15 milions, i **ECADI** el 2014 va adquirir la firma de disseny d'interiors Wilson Associates.

I Occident?

Si bé Europa i els EEUU eren uns mercats inicialment complicats per a les empreses xineses, aquesta tendència recentment ha canviat. Un Yuan enfortit, un tipus d'interès favorable i el fet d'haver assolit un nivell homologable a nivell internacional, han fet que notícies d'empreses xineses desembarcant a casa nostra siguin habituals.

Les empreses d'arquitectura seguiran a la resta. No trigarem a veure LDIs adquirint o

fusionant-se amb empreses d'arquitectura locals o obrint oficines pròpies. I tenen suficients motius per fer-ho. Per començar, els seus clients (Wanda, Vanke, Greenland...) ja són aquí: si no els volen perdre els han d'oferir serveis localitzats. Per altra banda, **vindran buscant col·laboracions amb empreses locals**. I aquesta pot ser una relació satisfactòria per a les dues parts. **Les empreses xineses busquen en les europees el plus de disseny que elles encara no han assolit. Aquestes, a canvi, poden aportar el requisit necessari per accedir a molts projectes:** un portfoli, pel que fa a metres quadrats construïts i facturació, que molt poques empreses d'aquí poden igualar.

Isabel Cotchà i Pagans, arquitecta. Corresponsal de Xangai, Xina.



[3]

Tornar [4]

Copyright@ Col·legi d'Arquitectes de Catalunya : <https://www.arquitectes.cat/es/node/8951>

Links:

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

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

[3] <https://www.arquitectes.cat/es/printpdf/printpdf/8951>

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