

EL PAPEL DEL ARQUITECTO CHILENO EN EL ESCENARIO DE LA GLOBALIZACIÓN.

Es un tema nuevo por lo que parece necesario hacer una enumeración y comentario de los criterios generales que operan actualmente en esta materia antes de proponer medidas concretas o plantear las reservas que con relación a ellos es necesario tener en cuenta para su aplicación práctica.

La globalización. *El concepto considera un campo de acción en que las fronteras territoriales tenderían a desaparecer estableciéndose un escenario global a escala mundial para la actuación de los agentes culturales, económicos y sociales.*

Se estima que la globalización es un proceso inevitable e incontenible frente al desarrollo tecnológico que han tenido las comunicaciones.

Tratándose de un proceso cuya fuerza nos rebasa casi no cabe analizar sus elementos negativos, o al menos no en esta circunstancia, sino más bien contar con sus elementos positivos. El reconocer estos últimos no debería significar el no tomar algunas precauciones y abrirse ingenua e instantáneamente a la globalidad.

Entre los elementos positivos señalamos aquellos que tienen una relación directa con nuestra actividad de arquitectos:

- a. *Transferencia de tecnología. La asociación entre arquitectos extranjeros y chilenos es conveniente para el país en el caso en que ella signifique un aporte de conocimientos y experiencias que complementen la experiencia local sobre programas arquitectónicos y entregue conocimientos sobre materiales y procedimientos más adelantados que los que estén en uso en el país. Es conveniente conocer y hacer propios los progresos en materias que se desarrollan más ampliamente en mercados más vastos que el nuestro.*
- b. *En términos prácticos significaría para los arquitectos la posibilidad de competir en un campo mucho más extenso y una apertura hacia nuevas posibilidades de trabajo.*

Frente a un mercado pequeño, en que el arquitecto debe resolver problemas casi siempre nuevos, el ambiente de la globalización, teóricamente al menos, propone una especialización profesional. La especialización se interpreta a veces negativamente como una visión reducida a un solo punto de vista y como una repetición rutinaria sin imaginación. Sin embargo, bajo un punto de vista positivo, puede constituir un nicho en el que se aprenderá a ser más eficiente y competitivo, lo que redundaría en un progreso general dentro de ese escenario global.

En las actuales relaciones internacionales tienen una gran importancia los tratados y acuerdos comerciales entre países y grupos de países. El objeto de las negociaciones es abrir las fronteras para lograr la globalización y sus ventajas.

En general el problema para materializar estas alianzas estriba en la dificultad de conseguir condiciones de igualdad en que puedan equipararse los legítimos intereses. En general resulta inevitable y subsiste con mucha fuerza el proteccionismo local. Es el caso de la agricultura europea actualmente muy subsidiada, que difícilmente se adaptará a una competencia totalmente abierta, o el de la industria de países desarrollados sometida a

fuertes controles de tipo medioambiental frente a países en que no existen esas limitaciones que encarecen la producción.

Estos ejemplos, de sobra conocidos, muestran que no es posible entrar de inmediato a una globalización total y que por el contrario es necesaria una compleja negociación previa. En las negociaciones comerciales que se llevan a cabo en este contexto, es clave conseguir condiciones equitativas que eliminen proteccionismo innecesario o cualquier tipo de ventaja desleal, y cada uno deberá demostrar a su contraparte que se está actuando en un juego de condiciones equiparadas.

En el campo profesional deben regir los mismos principios. Los profesionales chilenos debemos ser necesariamente considerados en nuestros derechos y protegidos del riesgo de quedar en inferioridad de condiciones.

Es frecuente en los países más desarrollados del hemisferio norte considerarnos de partida en forma disminuida. De hecho las empresas extranjeras que se han instalado en Chile tienen mayor confianza en sus empresas connacionales. Estas actúan muchas veces por medio de un equipo de profesionales chilenos que las representan y hacen el trabajo. En otros casos, profesionales chilenos sirven sólo de pantalla. Para ambas situaciones sobran voluntarios que no tienen otra opción que trabajar en las desmedradas condiciones que se les impongan.

La posibilidad de una reciprocidad, de que empresas chilenas puedan actuar en esos países, es casi nula. Exámenes especiales para ejercer en ellos resultan una valla insalvable. El "liability insurance", o seguro que garantiza la responsabilidad civil del profesional, exigido por ley y consultado en los montos de honorarios no tiene aplicación en nuestro país y un profesional local no encontraría el respaldo necesario para actuar fuera en esos términos.

Profesionales chilenos que han estudiado y rendido exámenes en EE. UU. deben pagar cuotas comparativamente muy altas para mantener vigente la posibilidad de ejercer en ese país. En la práctica esa posibilidad es escasa y su inscripción en los registros correspondientes en la práctica resulta útil sólo para la participación en seminarios y eventos similares.

Se propone considerar las siguientes medidas:

1. Se propone que mientras no se establezcan condiciones equitativas de reciprocidad en la apertura de los respectivos mercados locales no se entreguen en los sistemas de concesiones o propuestas públicas aperturas para la participación de profesionales extranjeros en condiciones de igualdad con profesionales chilenos y, menos aún, preferenciales.
2. Que se evalúe cuidadosamente en cada caso la cuantía del aporte extranjero para fijar la proporcionalidad de las partes. La posibilidad de aporte de tecnología extranjera varía en cada caso y muchas veces se reduce a criterios generales no siempre válidos en el contexto de un determinado campo nacional.

Se visualizan cuatro niveles o escalas de intervención en un proyecto:

a. Etapa de Prediseño.

En esta etapa se desarrollan estudios preliminares del tipo definición de Programa y su dimensionamiento, selección de terreno, levantamientos, recomendaciones frente a condiciones de edificación, etc.

La intervención de un consultor extranjero puede ser muy importante en esta etapa en lo relacionado con definición y dimensionamiento del programa. Puede ser el caso de programas complejos como hospitales, aeropuertos, terminales portuarios, laboratorios especiales etc. En ellos podría estar claramente implicada la necesidad de una experiencia amplia en una materia que podría ser la especialidad de un consultor extranjero.

b. Etapa de Arquitectura Conceptual.

Hay ejemplos en que se consideró que el partido general para un edificio sólo podía ser formulado por un arquitecto de una gran experiencia en el tema. Es el caso del Aeropuerto de Kansai en que en una primera instancia Paul Andreu, jefe del grupo Aeroports de París ganó el concurso en que se definía el concepto aeroportuario del edificio (para ilustrar esta proposición se entregó un anteproyecto bastante completo). En una etapa posterior se efectuó el concurso para desarrollar el proyecto definitivo, este fue ganado por Renzo Piano, manteniéndose completamente el concepto funcional y el lay-out general.

c. Etapa Arquitectura Básica¹

En este nivel se entrega una propuesta formal, nuevamente un anteproyecto más o menos completo, según se estipule en las Bases de Concurso. La diferencia con el caso anterior estriba en que ciertas propuestas de tipo formal de alcance estético y ciertas soluciones de lay-out tendrían un carácter obligatorio y tendrían que ser mantenidas por quien desarrolle el proyecto definitivo.

d. Anteproyecto avanzado²

¹ Tanto lo que hemos llamado arquitectura conceptual como arquitectura básica pueden ser generalmente entendidas como anteproyecto, sin embargo, en el ambiente de la globalización, creemos conveniente hacer una diferencia tomando en cuenta la posibilidad que estas tareas puedan ser llevadas a cabo por profesionales diferentes, extranjeros en una etapa inicial en que se requiera una alta especialización y chilenos en la continuación del proyecto.

²

□ El Anteproyecto Avanzado permite establecer un nivel de comparación razonable entre las distintas propuestas – transparencia que es igualmente valiosa para el mandante como para el proponente – permite ordenar la licitación, etc. Pero más importante que todo esto es el que con el se establece claramente un nivel técnico mínimo de exigencias haciendo que el factor comercial quede regulado y se preserve la independencia y el valor de la arquitectura e ingeniería chilena por sobre las circunstancias del negocio. Es parte de las reglas del juego que en este tipo de certamen el candidato, una vez obtenida la concesión, trate siempre de aumentar el margen de sus ganancias y que sea posible que un concesionario inescrupuloso entregue siempre el mínimo necesario para cumplir.

En este contexto las ofertas siempre tendrán el riesgo de producir una obra deficiente en el largo plazo. La inspección técnica del MOP no tendrá argumentos técnicos objetivos para exigir un determinado nivel de desempeño técnico, sus demandas no tendrán respuestas y podrán ser consideradas arbitrarias. Las discusiones típicas a lo largo de la construcción se centrarán en reclamaciones económicas más que en el nivel operacional y de calidad que la obra debe alcanzar. Un proyecto de referencia, en resumen, permite plantear la ejecución de la obra en

En este caso se entrega un anteproyecto que por su escala define con detalle las soluciones estéticas, la materialidad, modelo estructural, soluciones constructivas y sistemas de instalaciones técnicas con las especificaciones completas de todos los aspectos que se consideran importantes de mantener en el desarrollo del proyecto de detalles del edificio. Las soluciones entregadas tienen el carácter de obligatorias y sólo podrían ser cambiadas por autorización expresa del Mandante.

La proporcionalidad de la parte nacional y extranjera podría evaluarse estudiando los porcentajes correspondientes en una tabla como la que se muestra a continuación. Los porcentajes indicados en ella podrían variar según el proyecto, sin embargo este tipo de tabla podría ser un buen instrumento de análisis.

Etapa	Porcentaje en el proyecto	participación nacional		participación extranjera	
		%	horas hombre	%	horas hombre
Prediseño	5	50	seg proyecto	50	seg proyecto
Arquitectura Conceptual	10	50	seg proyecto	50	seg proyecto
Arquitectura Básica	15	80	seg proyecto	20	seg proyecto
Anteproyecto Avanzado	35	90	seg proyecto	10	seg proyecto
Arquitectura de Detalle	35	100	seg proyecto	0	0
Supervisión de Obra ³	100	100	seg proyecto	0	0

Los impuestos que debe pagar en Chile un consultor extranjero son elevados y alcanzan a un 25% de sus honorarios. Este factor significa un encarecimiento importante de las propuestas con consultor extranjero, lo que debe ser ponderado en el momento de requerir estos servicios limitándolos a lo necesario.

3. Debe tratarse en general de subordinar la participación extranjera al profesional nacional que al fin de cuentas es el responsable legal de la obra. Puede suceder que para presentar un buen socio extranjero los profesionales nacionales deban sacrificar exageradamente sus honorarios. En igualdad de condiciones en la asociación, el socio extranjero subirá al máximo sus pretensiones.
4. Debe cuidarse de no estipular condiciones contractuales obligatorias entre los profesionales extranjeros y chilenos sin tomar en cuenta las diferencias entre los distintos tipos de socios. Los honorarios profesionales y tarifas suelen ser más altos en el ex-

un plano en que lo comercial se subordina a lo técnico. El concesionario se cuidará de hacer un mínimo de planos y documentos para tener margen de movimiento disminuyendo el rango de su compromiso. El arquitecto actuando independientemente, por el contrario, tratará de elaborar el máximo posible de documentos, de modo de acotar en todo lo posible el alcance de la obra y asegurar la integridad de ella, en que juega su prestigio. El Proyecto de Referencia tiene la ventaja de situar a los arquitectos en una *posición profesional* de apoyo al mandante e independiente de intereses comerciales.

³ La única desventaja es que toma más tiempo. Ella puede minimizarse con una adecuada planificación.

□ Los honorarios de supervisión de obra generalmente se desglosan de las etapas anteriores dedicadas a la definición y documentación del proyecto.

trajero y la diferencia se acentúa cuando se trata de un socio que tiene que exhibir una experiencia de rango internacional⁴.

Podría presentarse el caso en que se considere conveniente una asociación con un profesional extranjero durante todo el transcurso de un proyecto. En este caso se propone que el asociado extranjero sea siempre contratado por los profesionales chilenos que tendrían la facultad de buscar a un asociado dentro de sus posibilidades económicas, que plantearía a su candidato a socio de antemano.

Un asociado es diferente a un socio. En propuestas de concesiones en que se involucra la construcción se forman frecuentemente consorcios entre empresas chilenas y extranjeras, generalmente para poder entregar las cuantiosas garantías económicas que el proceso requiere. En el caso de los proyectos de arquitectura el caso se presenta prácticamente al revés. El responsable legal es el profesional chileno y este queda prácticamente desprotegido frente eventuales conflictos legales con sus socios extranjeros por incumplimiento de estos, errores, término de sociedad, etc.

5. Cuando se trate de proyectos que vayan a ser concesionados y se requiera la participación de capitales extranjeros para su explotación, deberá presentarse siempre que sea posible un anteproyecto avanzado o proyecto de referencia de autor chileno. Este proyecto podrá admitir mejoras, cambios e incluso la presentación de un proyecto alternativo, que serían evaluados por un jurado o comisión ad-hoc. Esto permitirá competir en igualdad de condiciones ordenar las propuestas y evaluar equitativamente los proyectos.

Alberto Montealegre Klenner

Arquitecto

MONTEALEGRE BEACH ARQUITECTOS

4

[□] Las tarifas horarias en el extranjero fluctúan entre aproximadamente 12 UF (US \$ 280) para el socio de una empresa y 5 UF (US \$ 120) para un jefe de equipo (job captain), en Chile estas tarifas respectivamente fluctuarían en el mejor de los escenarios entre 3 y 5 UF en el primer caso y 1 y 1,5 UF en el segundo.