



ESTUDIO DE IMPLANTACIÓN DE UNA NUEVA EMPRESA INTERNACIONAL DE DISEÑO ARQUITECTÓNICO. REINO UNIDO.

MASTER EN PLANIFICACIÓN Y GESTIÓN EN OBRAS DE INGENIERÍA CIVIL

Tutor: Jaime Jiménez Ayala
Autor: Raúl Simarro Barceló
Septiembre, 2014

Tabla de contenidos

I. Introducción.....	7
Alcance y objetivos.....	8
Metodología.....	9
II. Estudio de mercado en Reino Unido.....	11
1. Marco país.....	11
a. Información general Reino Unido.....	11
b. Información general Londres.....	13
c. Descripción general de la economía y del mercado.....	14
2. Marco sector.....	25
d. Descripción sectorial del mercado.....	25
e. Otra información relevante sobre el mercado de destino.....	36
f. Últimas noticias.....	38
3. Análisis DAFO del sector.....	39
a. Debilidades.....	39
b. Amenazas.....	39
c. Fortalezas.....	40
d. Oportunidades.....	40
e. Matriz DAFO.....	42
III. Normativa y trámites administrativos.....	43
1. Obtención permiso de trabajo.....	43
2. Convalidaciones de título universitario.....	44
3. Profesiones en la construcción en el Reino Unido.....	49
a. Formación académica.....	49
b. Profesiones.....	50
c. Funciones de las diferentes profesiones en el proceso constructivo.....	51
IV. Proceso Administrativo nueva empresa.....	53
1. Estructuras jurídicas.....	53
2. Características principales de una Sociedad Limitada.....	54
3. Pasos a seguir. (Companies Made Simple).....	55
4. Impuestos.....	58
V. Comparativa.....	60
1. Ventajas e inconvenientes de los procesos administrativos de España y Reino Unido.....	60
a. Constituir una empresa en España.....	60
b. Construir una empresa en Reino Unido.....	61
c. Ventajas de implantación en Reino Unido.....	62
VI. Redacción de proyecto de empresa.....	65



1. Oportunidad de negocio.....	65
2. Creación nueva empresa, marca personal, estrategia.....	66
3. Plan estratégico.....	66
a. Visión.....	66
b. Misión de la empresa.....	67
c. Valores empresariales.....	67
d. Objetivos estratégicos.....	67
e. Metas.....	68
f. Estrategia de penetración.....	68
4. Plan operativo.....	68
a. Funcionamiento:.....	69
b. Administración:.....	69
5. Plan de tecnologías e infraestructura.....	70
a. Tecnología:.....	70
b. Infraestructura:.....	71
6. Plantillas y formularios.....	72
7. Perfil del cliente.....	75
a. Qué busca el cliente.....	75
b. Qué se le ofrece al cliente.....	75
c. Valores añadidos.....	75
8. Marketing.....	75
a. Plan de contactos.....	76
b. Página web.....	77
c. Redes sociales.....	77
VII. Gestión de proyectos. "RIBA".....	78
A. Appraisal (Apreciación).....	80
B. Design Brief (Memoria descriptiva).....	80
C. Concept (Propuestas conceptuales).....	84
D. Design Development (Desarrollo del diseño).....	87
E. Technical Design (Diseño técnico).....	90
F. Production Information (Unidades de obra y mediciones).....	92
G. Tender Documentation (Documentación de la licitación).....	92
H. Tender Actino (Licitación).....	94
J. Mobilisation (Movilización).....	94
K. Construction to Practical Completion (Desde construcción hasta la finalización completa).....	94
L. Post Practical Completion (Después de la entrega).....	95
VIII. Anexo 1.....	96
IX. Conclusiones.....	107
X. Agradecimientos.....	109
XI. Fuentes de información.....	110



Tabla de imágenes.

<i>Imagen 1: Situación Reino Unido.</i>	12
<i>Imagen 2: Incremento de población entre semana.</i>	13
<i>Imagen 3: Situación Londres.</i>	14
<i>Imagen 4: Ejemplo para una casa de coste £ 200.000.</i>	19
<i>Imagen 5: Composición del sector de la construcción en el Reino Unido.</i>	27
<i>Imagen 6: Portal de información de NARIC UK</i>	47
<i>Imagen 7: Icono de HMR&C.</i>	56
<i>Imagen 8: Icono "The Made Simple" e información principal.</i>	57
<i>Imagen 9: Cuadro comparativo S.L en España VS Reino Unido.</i>	66
<i>Imagen 10: Plano ejemplo bloque de apartamentos.</i>	76
<i>Imagen 11: Ampliación esquina inferior izquierda plano anexo a catedral ST George.</i>	76
<i>Imagen 12: Plantilla cajetín.</i>	77
<i>Imagen 13: Ejemplo escala y norte geográfico.</i>	78
<i>Imagen 14: Escudo "RIBA".</i>	82
<i>Imagen 15: Plantilla cajetín con "Stage" señalado.</i>	82
<i>Imagen 16: Constructora local 1.</i>	97
<i>Imagen 17: Constructora local 2</i>	97
<i>Figure 18: Constructora local 3</i>	98
<i>Figure 19: Acabados.</i>	99

Tabla de gráficas.

<i>Gráfica 1: PIB por sector en el Reino Unido 2012. Fuente: ONS.</i>	14
<i>Gráfica 2: PIB per cápita (US\$ miles PPP), 2013. Fuente: FMI.</i>	14
<i>Gráfica 3: Evolución e incremento del PIB en el Reino Unido, 2000 – 2013. Fuente: ONS.</i>	15
<i>Gráfica 4: Evolución PIB relativo de los Q7</i>	15
<i>Gráfica 5: "Bank lending" a empresas del sector de la construcción. Fuente: Bank of England.</i>	19
<i>Gráfica 6: Volumen anual producción del sector de la construcción en Reino Unido. Fuente: ONS</i>	26
<i>Gráfica 7: Evolución de la producción por subsectores. Fuente: ONS, 2013.</i>	27
<i>Gráfica 8: Climograma Collingwood (Canadá).</i>	82
<i>Gráfica 9: Temperatura Julio 2014 en Collingwood (Canadá).</i>	82
<i>Gráfica 10: Temperatura Enero 2014 en Collingwood (Canadá).</i>	83



Tabla de gráficas.

<i>Tabla 1: Evolución comercio exterior del Reino Unido, 2008 - 2012. Fuente: ONS.</i>	16
<i>Tabla 2: Índice de Precios de la producción de Nueva Construcción, 2013. Fuente: ONS.</i>	37
<i>Tabla 3: Proporción de producción de Nueva construcción por sectores. Fuente: ONS.</i>	37
<i>Tabla 4: Cuadro de equivalencia títulos académicos España y Reino Unido.</i>	47
<i>Tabla 5: Derechos adquiridos aplicables a profesiones reconocidas en Reino Unido.</i>	48
<i>Tabla 6: "The RIBA Outline Plan of Work Stages (Plan de Esquemático de Trabajo)</i>	79



I. Introducción.

En los tiempos de crisis es necesario crear nuevas ideas que sustituyan a las existentes: los recursos de los que disponemos son limitados, y la única manera de continuar creciendo de manera sostenible es reinventando e innovando. Nos encontramos en un proceso de renovación continua y destrucción creativa. Hoy en día, disponemos de todos los ingredientes necesarios para la creación de lo que queremos realizar: la clave que nos ayudará a conseguirlo se centrará en crear más con menos.

La tendencia económica mundial conduce a la internacionalización de las empresas. Nos encontramos inmersos en una economía de mayor dinamismo, apertura y cambio de la que tuvimos en décadas anteriores. Esta situación es consecuencia de la unificación de los mercados, la estandarización de los productos y los gustos, y por tanto la unificación de la cultura. Además disponemos de una gran ventaja en el ámbito de la comunicación, promoción, distribución y venta.

La economía globalizada tiene como consecuencia un aumento de la competitividad a mayor escala. La apuesta para satisfacer las necesidades de un cliente y diferenciarse del resto de competidores será la calidad. Por medio de la calidad, no sólo satisfacemos las necesidades primarias del cliente, también se ofrecen valores añadidos como la obtención de productos con cero defectos además de un servicio impecable desde el primer momento. La calidad de un producto o servicio se consigue dando una efectiva respuesta a lo que el cliente solicita. La conclusión es que la calidad no debe suponer un problema sino todo lo contrario, la calidad es la solución para crecer y prosperar en este mercado globalizado.

Justificada la necesidad de la internacionalización, hay que tener en cuenta las características propias de cada país. Cada país se define por sus administraciones, su capacidad de gestión, sus medios humanos, técnicos y financieros, además de una cultura propia y estructura social que le precede. Por ello es necesario un estudio y valoración rigurosa teniendo en cuenta factores de rentabilidad y riesgo. No por todas estas características de cada país a tener en cuenta se parte en desventaja, muchas veces estas diferencias con nuestro país de origen se convierten en oportunidades.

Al crear una nueva empresa, debemos plantear si es conveniente crearla en tu país de origen o allí donde se desea desarrollar la actividad, ya sea porque las condiciones sean más favorables para el empresario o por tener allí a un mayor número de clientes, tanto actuales como potenciales.



Todo esto se ha tenido en cuenta, además se presentan una serie de factores como son el tiempo del trámite, el coste que conlleva, la fiscalidad o los derechos y obligaciones del empresario que se analizarán en este proyecto final de master.

Alcance y objetivos.

El objetivo de este proyecto de final de master consiste en un estudio de mercado del diseño gráfico arquitectónico en el territorio de Reino Unido y la oportunidad de implantación de una nueva empresa teniendo en cuenta la situación actual de la economía, los riesgos, el perfil del cliente, la rentabilidad y durabilidad de la empresa.

Para la justificación de la implantación de la empresa en cuestión, se van a seguir los objetivos siguientes:

- Estudio de mercado de Reino Unido.
- Estudio de mercado de Reino Unido en el sector de la construcción.
- Definir la normativa y trámites requeridos para creación nueva empresa en Reino Unido.
- Argumentar oportunidad de negocio.
- Principios de evaluación y selección de inversión.
- Proyecto de empresa. Estrategia.
- Herramientas de marketing y seguro de permanencia en el mercado.
- Funciones y herramientas de gestión de la empresa por medio de un estudio interno de comparación entre cuatro empresas inglesas del sector.
- Mecanismo gestión de proyectos.
- Exposición de ejemplos de proyectos realizados.

Esta empresa de arquitectura que se pretende ofertar consiste en 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 materiales. También incluye 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.

Principales actividades:

- Servicios de asesoría en arquitectura.
- Servicios de dibujo técnico.
- Servicios de paisajismo.



- Servicios de planificación urbana.
- Dibujos y especificaciones de planos.
- Inspecciones finales de proyectos.
- Inspecciones quinquenales (normativa del estado).
- Servicios de diseño interior.

Los principales productos son (fuente: IBISWorld).

- Servicios de dibujo técnico.
- Administración de contratos.
- Documentación de contratos.
- Desarrollo de diseño.
- Servicios de pre-diseño.
- Diseño de bosquejos.

Metodología.

La metodología adoptada consiste en un estudio de mercado en distintas fases. Mediante este estudio obtendremos una imagen global y específica del mercado y por tanto, el tipo y características de empresa adecuada para implantar en Reino Unido.

Fase 1: Se definirá una hipótesis del tipo de empresa para este estudio. Este será el punto de partida para la aplicación directa de la normativa y de los trámites necesarios que tengan que ver con las características de la empresa.

Fase 2: Es importante conocer a fondo el pasado, el presente y la predicción del futuro de la situación socio-económica de país en cuestión. En este caso, estudiaremos los factores políticos, económicos, sociales y demográficos del Reino Unido.

Fase 3: Se estudiará y se sintetizará la normativa y los trámites burocráticos necesarios para la implantación de la nueva empresa, definiendo tanto coste como el tiempo de este proceso. Dentro de esta fase también investigaremos el coste de mantenimiento de la empresa.

Fase 4: Se expondrá información necesaria para el permiso de trabajo y convalidación de títulos universitarios.

Fase 5: Definición completa y detallada del proyecto de empresa. Teniendo presente el estudio de mercado realizado referente a la actividad principal de la nueva empresa, que es la realización de proyectos arquitectónicos e ingenieriles, desde reformas interiores hasta nueva obra. Se definirá también el perfil de cliente



al que irá dirigido y valores añadidos que se les puede ofrecer. Así como la estructura de la empresa y organización y gestión de los proyectos.

Fase 6: En esta fase se quiere dar importancia a la durabilidad de la empresa. Se expondrán herramientas de marketing, pagina web, redes sociales y retroalimentación y mejora continua de la estructura de la empresa.

Fase 7: Posibilidad de aplicación real del estudio de implantación realizado y conclusiones.



II. Estudio de mercado en Reino Unido.

1. Marco país.

a. Información general Reino Unido.

Reino Unido es una monarquía constitucional con 64 millones de habitantes (datos del 2013), constituida por Inglaterra, Gales, Escocia (juntos forman Gran Bretaña), Irlanda del Norte y las Islas Británicas. Es miembro de la Unión Europea, miembro permanente del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas y miembro fundador de la OTAN (La Organización del Tratado del Atlántico Norte) y de la Commonwealth of Nations (Mancomunidad de Naciones).

Es gobernado mediante un sistema parlamentario con sede de gobierno y capitalidad en Londres, pero con tres administraciones nacionales descentralizadas en Edimburgo, Cardiff y Belfast, las capitales de Escocia, Gales e Irlanda del Norte, respectivamente. Es una monarquía parlamentaria siendo Isabel II la jefa de Estado.

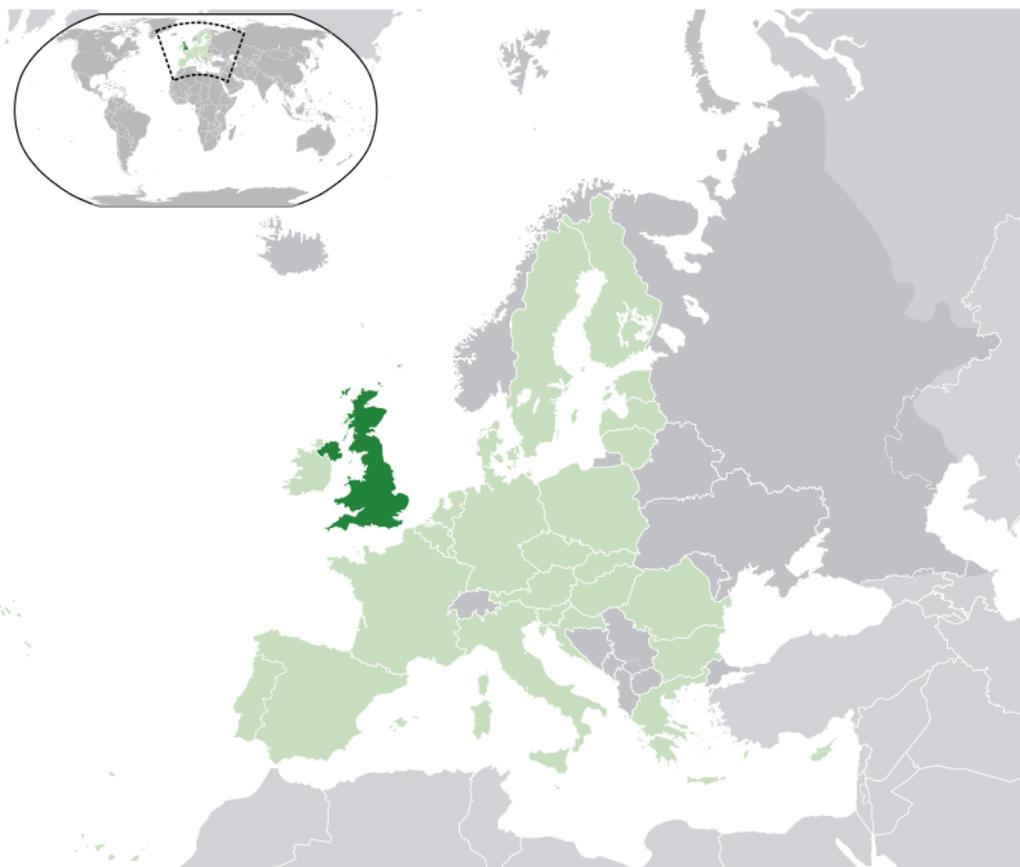


Imagen 1: Situación Reino Unido.

Es un país desarrollado y por el volumen neto de su producto interno bruto es la sexta economía mundial, siendo Francia la quinta, y Brasil la séptima. Fue el primer país industrializado del mundo y la principal potencia mundial durante el siglo XIX y el comienzo del siglo XX (1815-1945), pero el coste económico de las dos guerras mundiales y el declive de su imperio en la segunda parte del siglo XX disminuyeron su papel en las relaciones internacionales. Sin embargo, aún mantiene una significativa influencia económica, cultural, militar y política y es una potencia nuclear.

En los últimos años, la economía ha registrado ligeros crecimientos, aunque destacables considerando la coyuntura económica de la región europea. Así, se proyecta un crecimiento de su economía de 1,9% para 2014. Adicionalmente, las exportaciones de bienes de Reino Unido al mundo han crecido de manera sostenida en los últimos 5 años (11,2%), a excepción del año 2012. Las importaciones, sin embargo, han crecido a un ritmo menor (7,9% en promedio anual) en los últimos 5 años, y en 2013 registraron una caída de 5,3% respecto a 2012.

El tamaño de su población es 64 millones de habitantes, aproximadamente, y crece a una tasa promedio de 0,54% anual. La edad media es 40,4 años; 39,2 para hombres y 41,6 para mujeres y una esperanza de vida de 81 años. Al 2013, gran parte de su población (41%) se encontraba entre los 25 y 54 años de edad. La religión predominante es la cristiana (59,5%), que incluye anglicanos, católicos romanos, presbiterianos y metodistas. Otras religiones importantes son el Islam (4,4%) e Hinduismo (1,1%), y un 25,7% no practica ninguna religión.

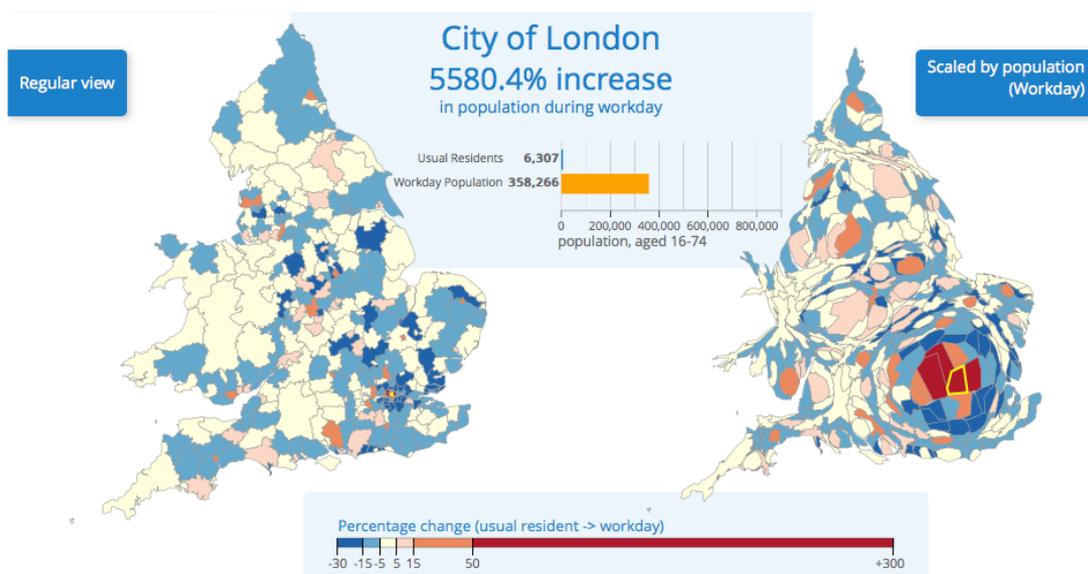


Imagen 2: Incremento de población entre semana.

Como se puede apreciar en la imagen adjuntada, tanto en la ciudad de Londres como en los alrededores la tipología de la población en este territorio es básicamente población en día laborable. Gran número de trabajadores solo frecuentan la ciudad de Londres entre semana de Lunes a Viernes o incluso, solamente de Lunes a Jueves para aquellos trabajadores con residencia fuera del Reino Unido. Esto se hace notar por ejemplo en el servicio público que reduce la frecuencia de paso en casi un 40% o se cierran las líneas por mantenimiento Sábados y Domingos.

b. Información general Londres.

Londres es la capital de Inglaterra y el Reino Unido, además de la mayor ciudad y área urbana de Gran Bretaña y de toda la Unión Europea.

Londres es una ciudad global, centro neurálgico en el ámbito de las artes, el comercio, la educación, el entretenimiento, la moda, las finanzas, los medios de comunicación, la investigación, el turismo o el transporte. Es, junto a Nueva York, el principal centro financiero del mundo y una de las áreas metropolitanas con mayor PIB. Londres es también una capital cultural mundial, la ciudad más visitada si atendemos al número de visitas internacionales y tiene el mayor sistema aeroportuario del mundo según el tráfico de pasajeros. Asimismo, las 43 universidades de la ciudad conforman la mayor concentración de centros de estudios superiores de toda Europa.

Ciudad multicultural, en Londres conviven gentes de una gran cantidad de culturas y se hablan más de trescientos idiomas distintos. El censo de 2011 reveló que el 60 % de los residentes son de raza blanca y sólo el 45 % de los londinenses es británico, por lo que estos son minoría por primera vez. En marzo de 2011 Londres tenía una población oficial de 8.174.100 personas, una cifra que la convierte en el municipio más popular del Viejo Continente y que supone el 12,5 % del total de habitantes del Reino Unido.



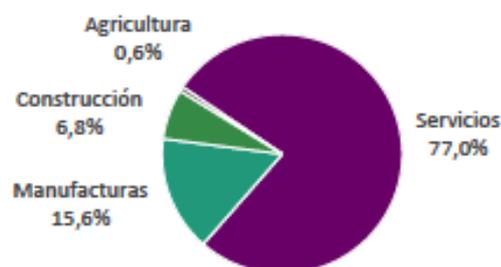
Figure 3: Situación Londres.

c. Descripción general de la economía y del mercado.

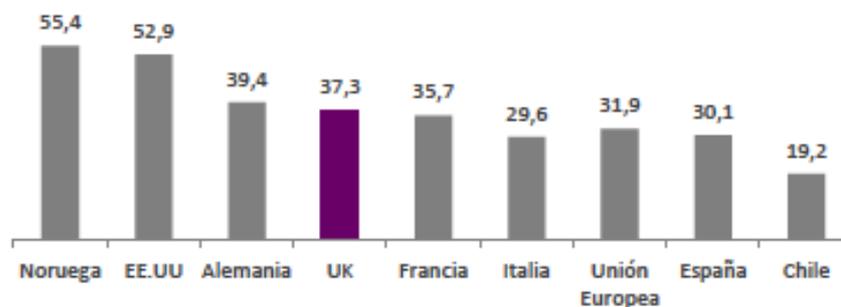
Tamaño del mercado.

Durante la revolución industrial, el Reino Unido se posicionó como uno de los países más industrializados del mundo. El sector industrial durante este período estuvo compuesto principalmente por la industria naval, automotriz y aérea, la producción de acero, la industrial textil, entre otras. Sin embargo, durante las últimas décadas, y producto de una bajada en la competitividad del Reino Unido en este tipo de industrias, la composición de la economía ha cambiado desde las manufacturas e industrias hacia la industria de los servicios, los cuales hoy aportan cerca del 77% del PIB. La industria de los servicios financieros (principalmente bancos y compañía de seguros) es la más importante dentro del sector de los servicios en el Reino Unido. Londres es considerada una de las capitales financieras más grandes del mundo y es donde se encuentra la mayor concentración de bancos e instituciones financieras en el mundo.

La siguiente gráfica facilitada por el Fondo Monetario Internacional (FMI) muestra el reparto del PIB por sectores en el Reino Unido.



Gráfica 1: PIB por sector en el Reino Unido 2012. Fuente: ONS.

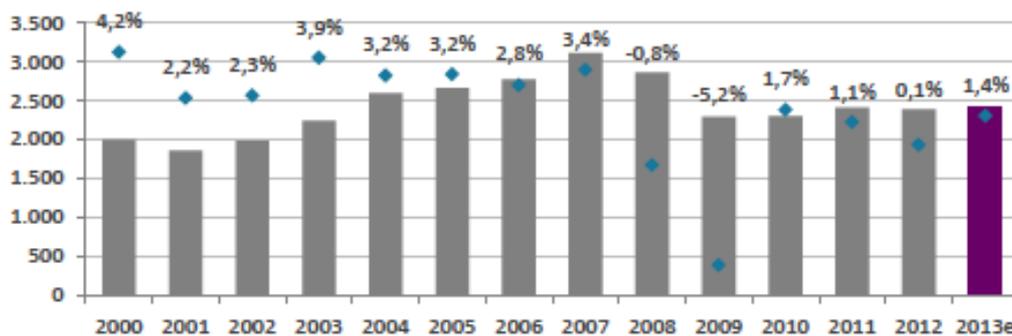


Gráfica 2: PIB per cápita (US\$ miles PPP), 2013. Fuente: FMI.

Crecimiento que ha tenido en los últimos años.

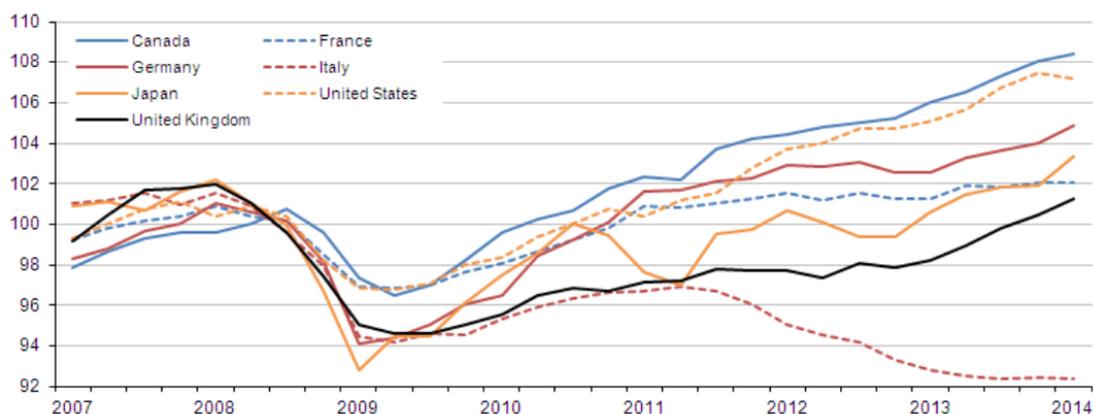
Durante el tercer trimestre del año 2013 la actividad económica británica creció un 0,8%, cifra que reafirma el ritmo de reactivación exhibido durante la primera mitad del año. La cifra de crecimiento de la economía del tercer trimestre de este año es la mejor desde el 2010 y sigue a la expansión de 0,7% en el segundo trimestre. Durante el 2013 (Enero – Septiembre) la economía ha tenido una expansión de cerca de un 1,0% en comparación con el mismo período del año 2012. Las cifras han sido mejor a lo esperado por las agencias gubernamentales de estadísticas y han dado mayor soporte a la política económica de austeridad fiscal del gobierno, la cual comienza a mostrar resultados concretos.

De acuerdo a lo indicado por el gobierno y las proyecciones del Fondo Monetario Internacional (FMI), se espera que la economía británica crezca 1,4% en el 2013 y 1,9% en el 2014, ubicándose como una de las economías de mayor crecimiento en Europa.



Gráfica 3: Evolución e incremento del PIB en el Reino Unido, 2000 – 2013. Fuente: ONS.

En la siguiente gráfica se aprecia a nivel internacional (Q7) la caída en el 2009 del PIB a consecuencia de la crisis global sufrida. Sin embargo la mayoría de los países mantiene un crecimiento constante del PIB.



Gráfica 4: Evolución PIB relativo de los Q7.

Las importaciones de servicios del Reino Unido se han mantenido relativamente constantes durante los últimos años. En el 2012 el total de servicios importadores alcanzaron un total de US\$ 189 mil millones, lo que representó un aumento de un 1,6% con respecto al año 2011.

Tabla 1: Evolución comercio exterior del Reino Unido, 2008 - 2012. Fuente: ONS.

Comercio Exterior (US\$ miles de millones)	2008	2009	2010	2011	2012
Total Exportaciones	790	627	688	785	762
Crecimiento (%)	3,6%	-20,6%	9,7%	14,1%	-2,9%
Servicios	330	273	281	311	306
Bienes*	460	354	407	474	456
Total Importaciones	853	666	742	824	812
Crecimiento (%)	2,0%	-21,9%	11,4%	11,1%	-1,5%
Servicios	216	180	180	186	189
Bienes*	637	486	562	638	623
Intercambio Comercial	1.643	1.293	1.430	1.609	1.574
Balanza Comercial	-63	-39	-54	-39	-50

Estabilidad política y económica de dicho mercado.

Las elecciones generales de 6 de Mayo de 2010 trajeron consigo no solo un cambio de Gobierno, sino también la primera coalición gubernamental desde la Segunda Guerra Mundial. Los conservadores de David Cameron ganaron las elecciones (con 307 escaños) y gobiernan en coalición con los liberal-demócratas, liderados por Nick Clegg. La segunda fuerza política son los laboristas (con 258 escaños). Los otros partidos con representación parlamentaria son: el nacionalista escocés, el nacionalista galés, los norirlandeses ("Sinn Féin", partido democrático unionista y otros) y los verdes.

El Gobierno británico se enfrenta a dos desafíos en su agenda política. En primer lugar, el 18 de Septiembre 2014 se celebra un referéndum de autodeterminación en Escocia y en segundo lugar, existe una creciente presión social y política para que se celebre un referéndum sobre la permanencia del Reino Unido en la Unión Europea. El fuerte ascenso que se pronostica en las encuestas a favor del partido británico, "UK Independent Party" (UKIP), con motivo de las pasadas elecciones europeas, está llevando al Gobierno a intentar cubrir dicho espacio político mediante posiciones más nacionalistas.

Situación actual.

De acuerdo con los datos de la Oficina Nacional de Estadística (ONS), la economía británica creció un 1,9% en el conjunto del 2013, lo que representa el mayor ritmo de crecimiento de la economía británica desde 2007. La mayoría de los analistas señalan que los alentadores datos del PIB y otros indicadores, como desempleo y precios, vienen a mostrar una tendencia de fondo positivo.

El mercado laboral de Reino Unido ofrece también síntomas de recuperación. La tasa de desempleo se sitúa en el 7,1%, quedándose a una décima del umbral fijado por el Banco de Inglaterra para una posible subida del tipo de interés.

El índice de precios del consumo (IPC) bajó en diciembre del 2013 hasta el 2%, alcanzando así el objetivo del banco de Inglaterra.

El déficit público acumulado durante los nueve primeros meses del ejercicio fiscal 2013/2014 (Abril-Diciembre) ascendió hasta los £96.088 millones, una disminución de £4.839 millones frente al mismo periodo del 2012.

La deuda neta se situó en £1.254.300 millones en Diciembre, un 75,7% del PIB. Si le añadimos las intervenciones financieras, la deuda sube al 134,5% del PIB.

Previsiones.

La Oficina de Responsabilidad Presupuestaria (OBR) ha revisado al alza sus proyecciones de crecimiento hasta 2,4% del PIB para 2014. Las previsiones de déficit público bajan al 6,8% para este año (la anterior previsión era 7,5%) y se sitúan en el 5,6% para el 2015. Las nuevas Previsiones de déficit acumulado son de £111.200 millones para 2013/2014 y de £96.000, £79.000, £79.000, £51.000 y £23.000 millones en los siguientes años. El déficit se eliminará en 2019. En cuanto a la deuda, las previsiones para 2014 son del 75,5% del PIB y del 78,3% para el próximo año. En lo que se refiere a la tasa de desempleo, en este año se prevé que alcance el 7,6%, el 7% para el 2015 y el 5,6% en 2018. (6.5% Abril 2014 Fuente: Bureau of Labor Statistins")

Política nacional sobre servicios.

En la política de la vivienda en el Reino Unido, el Gobierno anunció en Diciembre del 2013 un plan de fomento de la construcción de nuevas viviendas, dotado con £1.000 millones, y la aplicación del programa de financiación "help to buy" con la participación de dos bancos.

El plan "Help to buy" es una herramienta gubernamental para ayudar a las personas trabajadoras que quieran tomar los pasos para comprar su propia casa.



“Help to buy” hace posible la compra de una vivienda de nueva construcción o vivienda existente de hasta £600.000 con tan sólo un 5% de depósito.

Se pone a disposición un préstamo con garantía del Gobierno que le presta hasta un 20% del costo de su casa de nueva construcción, por lo que sólo necesitará un depósito en efectivo del 5% y una hipoteca del 75% restante para compensar. No se le cobrará honorarios de préstamo del 20% para los primeros cinco años de ser dueño de su casa.

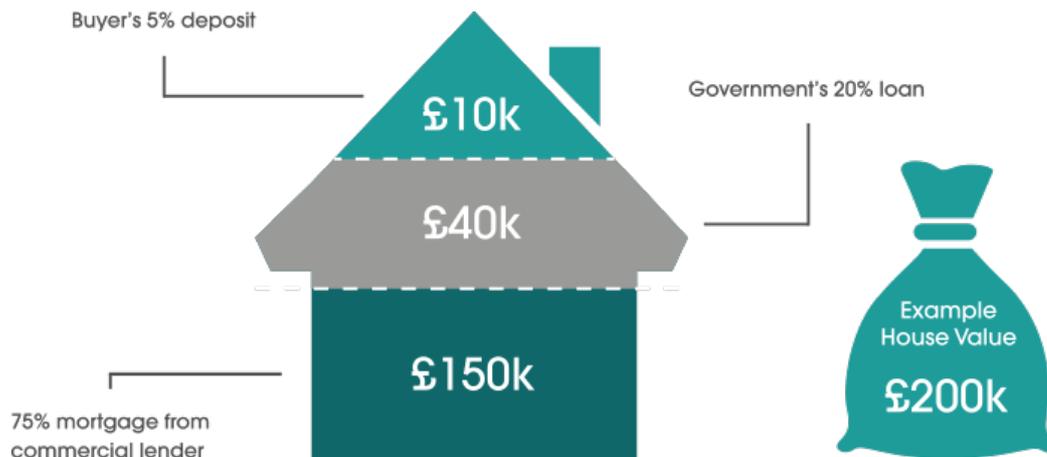


Imagen 4: Ejemplo para una casa de coste £ 200.000.

Disponibilidad de instrumentos financieros locales.

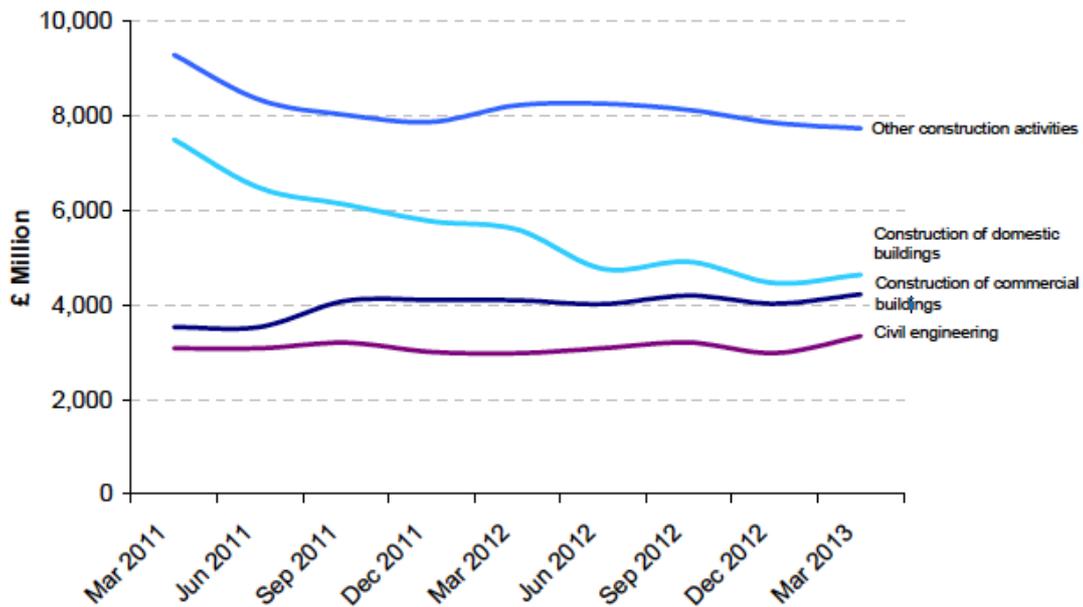
Para las empresas en el sector de la construcción, tener acceso a financiación es vital para que funcionen y crezcan. La financiación es utilizada para la compra de activos fijos o para disponer de los recursos necesarios para la expansión, y también se utiliza para financiar las necesidades de capital de trabajo.

Esta sección trata de los tipos de financiación utilizados por las empresas de construcción y considera las cuestiones financieras que afectan al sector centrándonos en las pequeñas y medianas empresas (Pymes) que comprenden el 99,9% de las empresas del Reino Unido en el sector de la construcción y son más propensos a experimentar más problemas de financiación que las grandes empresas debido a una gama más reducida de opciones de financiación disponibles.

1. Bank lending

El “bank lending” (crédito bancario) es una forma común de financiación solicitada por las Pymes del sector de la construcción. De estas Pymes de la construcción que buscaron financiamiento en los últimos 12 meses, el 36% solicitó un préstamo

bancario y el 53% buscó una “bank overdraft facility” (línea de crédito bancaria). Sin embargo, el crédito bancario al sector de la construcción disminuyó tanto en términos absolutos como en relación con otros sectores durante la recesión - desde alrededor de £ 32,2 mil millones a principios de 2009 a 19,9 millones de libras en diciembre 2012, lo que equivale a una reducción del 38% y se compara con una caída de menos del 5% de media en todos los sectores del Reino Unido.



Gráfica 5: "Bank lending" a empresas del sector de la construcción. Fuente: Bank of England.

Los cambios recientes en los préstamos bancarios varían por subsectores de la construcción (véase la Figura 3.2). El cambio más grande en los préstamos fue experimentado por la construcción de edificios residenciales, que está dominado por las empresas más pequeñas que trabajan para clientes individuales y que trabajan a nivel local para “National Housing Federation”.

“La Federación Nacional de la Vivienda (“National Housing Federation”) es la voz de la vivienda asequible en Inglaterra. Con la creencia de que todo el mundo debería tener el hogar que necesitan a un precio que pueden pagar. Es por eso que representan el trabajo de las asociaciones de vivienda y hacen campaña para una mejor vivienda. Sus miembros ofrecen dos millones y medio de hogares de más de cinco millones de personas. Y cada año se invierten en una amplia gama de proyectos de barrio que ayudan a crear comunidades fuertes y vibrantes”

Un gran descenso también se observó en el otro subsector de actividades de construcción, que está dominada por el especialista en oficios subcontratistas que trabajan para los contratistas principales. Por otro lado, el crédito al subsector de ingeniería civil y de construcción de edificios comerciales, que comprenden principalmente los contratistas más grandes, se ha mantenido relativamente estable desde 2011.

Las Pymes en el sector de la construcción tienen menos éxito que otras pymes del sector de media en la aplicación de los descubiertos "bank overdraft facility" (59% frente al 71% del total) y los préstamos (44% en comparación con el 59% del total).

Encuestas realizadas por el ministerio de Reino Unido revelan que una cuarta parte de las empresas de construcción encuestados dijeron que habían perdido negocios o tuvieron que abandonar sus planes de crecimiento, ya que no fueron capaces de recaudar los fondos necesarios.

2. Trade credit.

El "Trade credit" (crédito comercial) implica a empresas que retrasan la exigencia de pago por un período determinado, por ejemplo 60 días, y desempeña un papel particularmente importante en el sector de la construcción. Las empresas que reciben el "Trade credit" a menudo obtienen un descuento si pueden pagar por las mercancías dentro de un período de tiempo más corto. El "Trade credit" es más importante para las empresas de construcción que a otros sectores.

Encuestas realizadas por el Ministerio a las pequeñas empresas en 2010 se preguntaron si estas dieron o recibieron crédito. Se demostró que el 100% de los encuestados de las Pymes en el sector de la construcción dio crédito comercial y el 89% informó que recibió crédito.

Los resultados también indican que el "trade credit" (crédito comercial) juega un papel más importante para la financiación de las empresas de la construcción que en otros sectores. Alrededor del 47% de las empresas que recibieron el crédito comercial considera que es muy importante para el crecimiento de la empresa. En el sector de la construcción aplicaron este tipo de financiación cerca del 68% de las empresas. De acuerdo con un informe de la CBI (2010) es más importante el "trade credit" que el "bank lending", y las Pymes tienden cada vez más a actuar como prestamistas de sí mismos. Sin embargo, muchas Pymes carecen de las herramientas para gestionar bien el riesgo de crédito. Probablemente esto ocurre por el desconocimiento de las implicaciones de los créditos comerciales que a menudo son pasados por alto.

Una investigación reciente encargada por BIS ("Department for Business, Innovation & Skills") y llevada a cabo por "University College of London" (2013)



analiza la disponibilidad de "trade credit" para el Reino Unido de las empresas del sector de la construcción y analiza su dependencia al crédito para ofrecer servicios de construcción.

Las principales conclusiones se resumen en el cuadro siguiente:

"Trade Credit" en el sector de la construcción en el Reino Unido.

La investigación realizada por el BIS ("Department for Business, Innovation & Skills") referente al "trade credit" para empresas del sector de la construcción, muestra que en la construcción, este tipo de crédito es la fuente de propagación más importante y amplia para su financiación, mientras que la "bank lending" a corto plazo es un recurso poco utilizado y en la mayor parte del tiempo estas empresas no disponen de "bank lending".

Las empresas del sector de la construcción ganan hasta 2 y 3 veces más con "trade credit" que con "bank lending". El crédito recibido de los proveedores tiene un valor igual al 32% de los activos totales (24% de los bienes de las Pymes) en comparación con 11% para el resto de la economía. El "trade credit" dada por las empresas del sector de la construcción representa el 20% de los activos totales de las empresas del sector de la construcción en comparación con el 8% del resto de la economía.

La investigación mostró que las Pymes se enfrentan al límite de la cantidad de "trade credit" que los acreedores están dispuestos a soportar. En el período transcurrido desde la crisis financiera y bancaria de 2008, la investigación muestra que, para las empresas del sector de la construcción, el "bank lending" ha disminuido en relativa importancia y el "trade credit" ha aumentado. Es decir, que estas empresas han estado cambiando sus fuentes de financiación a otras fuentes de financiación en las que se encuentra el "trade credit".

La investigación muestra que el crédito comercial juega un papel vital en los balances de las empresas en el sector de la construcción, con los empresarios de nivel inferior que reciben el crédito comercial de las empresas fuera de la industria, que a su vez les permite dar el crédito comercial a los contratistas más arriba en la cadena de suministro, y en última instancia al cliente. La naturaleza en cascada de esta disposición los créditos comerciales sugiere que si los contratistas en los niveles más bajos experimentan problemas para acceder a créditos comerciales, esto podría tener implicaciones en toda la cadena de suministro. Por lo tanto, el monitoreo de crédito comercial es importante.

Fuente: UCL for BIS (2013) Trade credit in the UK construction industry (forthcoming)

3. Otros tipos de financiación.

También hay otras opciones de financiación disponibles para las Pymes de la construcción, que incluyen “asset based financing, personal funds or equity finance” (la financiación de activos, los fondos personales o de financiación de capital). Aunque éstos se utilizan con menos frecuencia en la construcción también desempeñan un papel importante en la financiación de estas actividades.

“Factoring and invoice discounting” (“Factoring” y descuento de facturas) son los dos tipos principales de financiación “assets based”. Implican que la financiación está asegurada con las facturas pendientes de pago, permitiendo así a las empresas a recibir el pago mucho más rápido de lo que lo haría, lo que ayuda el flujo de caja sin problemas para las empresas. ABFA (el “Asset Based Finance Association” representa los bienes “asset based lending”, “factoring”, y la industria “invoice discounting” en Reino Unido e Irlanda), informa que el uso de la financiación de la factura es cada vez mayor, aunque esta forma de financiación fue buscado por sólo el 4% de las empresas del sector de la construcción (en comparación con el 6% de los encuestados).

Las empresas del sector de la construcción que fueron encuestadas (27%) tenían más probabilidades que las encuestadas en total (24%) de necesitar usar fondos personales, en lugar de elegir financiar. Esto podría ser causado por el hecho de que las empresas del sector de la construcción tienen mayores dificultades para acceder a la financiación.

“Equity finance” (financiación en acciones) permite la elevación del capital desde inversores externos a cambio de la entrega de una parte de la empresa y puede ser solicitada a los capitalistas de riesgo (VC “Venture Capital”), “business angels” y los amigos o la familia. Sólo una pequeña minoría de las Pymes en su conjunto (alrededor del 3%) buscó este tipo de financiación, y aún menos para el sector de la construcción (1%). Esto se da por el poco conocimiento de las Pymes de este tipo de financiación y por el riesgo que supone para inversores privados.

4. Barreras para el acceso a la financiación:

El acceso a la financiación es uno de los obstáculos al crecimiento. La Encuesta de las Pymes (2012) mostró que el 13% de las empresas del sector de la construcción afirmaban que el mayor obstáculo era el flujo de efectivo, por encima del 10 % del resto de las Pymes. Las dificultades para acceder a la financiación es probable que se deba a una combinación de factores de la oferta y la demanda:

- a) Los factores de la oferta - el riesgo y la incertidumbre:

Los bancos consideran que las empresas del sector son de alto riesgo en comparación con otros sectores. Las razones de esto es probable que incluyan los bajos niveles de capital / activos fijos menor que el tamaño medio de las empresas en comparación con otras industrias. Esto puede ser un problema particular cuando los prestamistas se vuelven más reacios al riesgo debido a las condiciones económicas inciertas.

- b) Los factores de la demanda - la falta de habilidades o el conocimiento de las opciones de financiación:

Las Pymes en el sector de la construcción tienen menos probabilidades de ser conscientes de las iniciativas a su alcance y menos propensos a buscar asesoramiento financiero que las Pymes de otros sectores. Por ejemplo, sólo el 19% de las Pymes de construcción estaban al tanto de los sistemas de apoyo del gobierno, tales como el sistema "Enterprise Finance Guarantee Scheme", comparado con el 24% de las Pymes restantes.

Por otra parte, las empresas de construcción pueden carecer de suficientes habilidades financieras para aplicar con éxito la demostración de que el proyecto es una oportunidad de inversión viable para el banco u otros tipos de financiamiento. Las empresas que están listas para la inversión (es decir, que cumplen con las normas adecuadas de gobernabilidad, son capaces de demostrar y comunicar una oportunidad de negocios para los inversionistas o prestamistas y se sienten cómodos con el concepto de control de terceros) tienen más probabilidades de tener éxito en el acceso a la financiación externa.

Por último, la morosidad es también un obstáculo clave que enfrentan las Pymes de la construcción. Empresas en la industria a menudo no se les paga por su trabajo hasta un tiempo después de que se haga. No es raro que los miembros de la cadena de suministro de nivel inferior tengan que esperar hasta 100 días para recibir el pago. Esto perjudica el flujo de caja de la compañía y significa que a menudo tienen que depender de los préstamos para pagar los materiales y mano de obra.

Políticas respecto de los concursos públicos.

La selección de potenciales abastecedores de la administración británica se hace en base a un proceso transparente y competitivo. Los concursos públicos que superan un cierto presupuesto se publican en el Suplemento del Diario Oficial de la Unión Europea (DOS). Los procesos más importantes de contratación pública en Europa, se pueden descargar los formularios, solicitudes e información de la siguiente página web (www.simap.europa.eu).



Para concursos de menor monto existe la "Government Commerce" (www.gov.uk/tendering-for-public-sectorcontracts).

Sobre concursos públicos, a continuación se presenta dos de los enlaces web más visitados con información relacionada:

§ Tenders Direct UK: Es gratis ver los resúmenes de las bases, pero se debe pagar para verlas completas. Ver en: www.tenderdirect.co.uk

§ Tenders: Portal de búsqueda para concursos públicos. Ver en: www.tenders.co.uk



2. Marco sector.

d. Descripción sectorial del mercado.

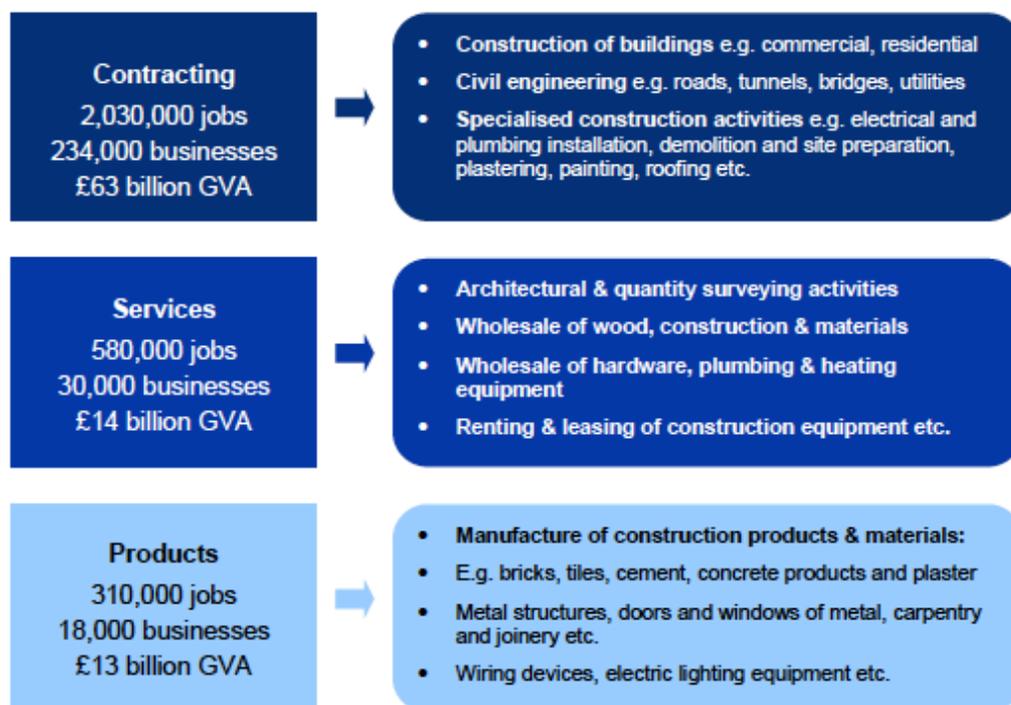
1. Comportamiento general del mercado.

El sector de la construcción es un sector clave para la economía del Reino Unido y cuenta con una amplia gama de productos, servicios y tecnologías. Estos tienden a variar en función del valor económico que generan, lo que refleja las diferencias en el uso de los factores particulares de las producciones (materias primas, capital físico, la inversión intangible, cualificada y mano de obra no cualificada y conocimiento) y el valor que se generan a partir de ellos.

Para el propósito de este proyecto el sector de la construcción se define como:

- Industria de contratación de la construcción.
- Prestación de servicios profesionales relacionados con la construcción.
- Productos y materiales relacionados con la construcción.

Figura 1.1 proporciona más información sobre el tipo de actividades y productos por cada subsector y su tamaño en términos de valor añadido bruto (VAB) y el empleo.



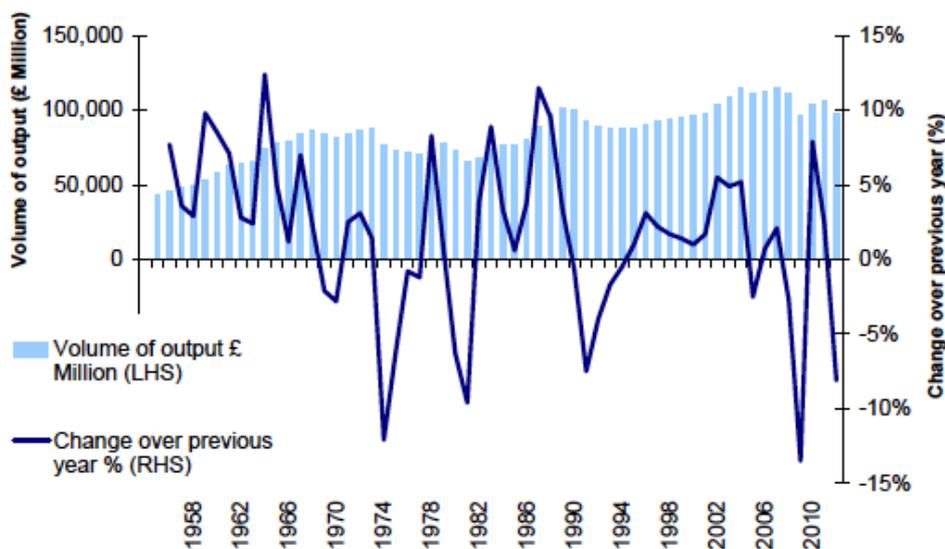
Source: GVA and no. of businesses: ONS Annual Business Survey (2011 provisional results). Employment: BIS analysis of ONS Labour Force Survey micro-data (January – March 2013 data).

Imagen 5: Composición del sector de la construcción en el Reino Unido.

La construcción es uno de los mayores sectores de la economía del Reino Unido. Aporta casi £ 90 mil millones a la economía y cuenta con más de 280.000 negocios cubriendo alrededor de 2.930.000 empleos, lo que equivale a aproximadamente el 10% del total de empleo del Reino Unido.

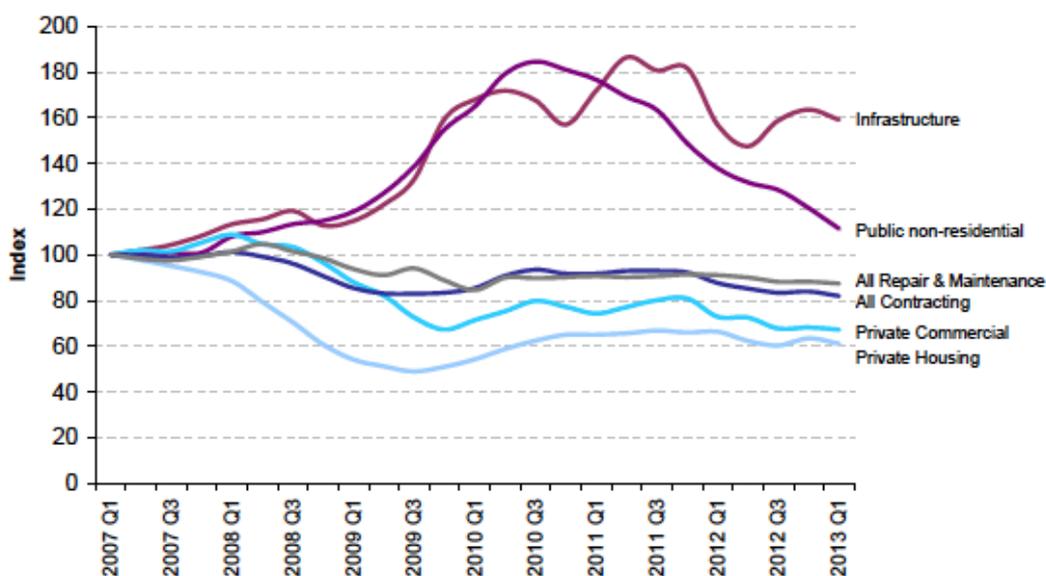
2. Estadísticas de producción y comercio del servicio.

Sin embargo, el sector de la construcción ha disminuido considerablemente su actividad a causa de la recesión de 2008. En 2007, el sector de la construcción representó el 8,9% del VAB del Reino Unido, pero en 2011 la contribución del sector había disminuido a 6,7%. El descenso afectó a los tres subsectores. Datos de la ONS muestra que a principios del 2012, la industria del sector de la construcción volvió a la recesión por tercera vez en 5 años. Sin embargo, a pesar de las recientes caídas en la producción, como muestra la Figura 1.2, la industria de la construcción del Reino Unido ha sido la generadora de mayor salida sustancial de la economía desde la década de 1950.



Gráfica 6: Volumen anual producción del sector de la construcción en Reino Unido. Fuente: ONS

Los motivos de la caída de la producción desde 2008 son el desplome de la vivienda privada y la construcción comercial privada que han disminuido respectivamente un 40% y un 33% desde 2007. La infraestructuras y la actividad no residencial pública continuó creciendo después de 2007, pero hubo una fuerte caída en la producción de la infraestructura en el primer semestre de 2012 y el subsector no residencial público ha disminuido continuamente desde el segundo semestre de 2010 (véase la Figura 1.3).



Gráfica 7: Evolución de la producción por subsectores. Fuente: ONS, 2013.

Históricamente, el sector de la construcción ha sido un motor importante del crecimiento después de las crisis económicas. Sin embargo, las previsiones de "Oxford Economics" indican que se espera que la recesión en el sector de la construcción entre los países europeos en general, durará el doble de tiempo que las recesiones anteriores, debido a una combinación de factores como las cuestiones en torno al acceso a la financiación, el impacto de las medidas de austeridad del sector público, la dinámica del mercado inmobiliario y la alta demanda de empresas.

Las últimas previsiones de "Construction Product Association" muestran una caída en la producción de la construcción del 2,1% en 2013 debido a los efectos de los recortes en la inversión pública, pero se prevé crecimiento del 1,9% en 2014 y 3,8% en 2015 que produzca incremento en la actividad del sector privado.

3. Dinamismo de la demanda.

En los últimos cinco años se han producido algunos cambios dramáticos en el mercado de la construcción. Las empresas de muchas partes del mundo se enfrentan a desafíos sin precedentes derivados, entre otros al aumento de precios de las materias primas, la disponibilidad limitada de fondos, quiebras empresariales por una gestión inadecuada de riesgos, recortes del gasto público y la caída de los gastos de consumo, junto con las nuevas normas de contabilidad y los requisitos reglamentarios. Estos factores afectan a cómo las empresas de construcción operan hoy.

Globalización.

Una característica clave de la última fase de la globalización es su aplicación a la cadena de valor de fabricación. Como resultado de las mejoras en la infraestructura global de transporte, los avances en las tecnologías de información y comunicación, y un progreso significativo en la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias, las empresas ahora son capaces de separar las diferentes partes de la cadena de valor de fabricación y llevar a cabo toda económica actividades en diferentes lugares geográficos de todo el mundo.

El cambio demográfico.

El cambio demográfico también impulsa la demanda en el sector. El Envejecimiento de la población y los cambios en la salud general tiene implicaciones para la prestación de servicios de salud, vivienda, educación e infraestructura. El aumento de la esperanza de vida y la salud de las personas mayores influye en la necesidad de que los hospitales y hogares de cuidado y por lo tanto su construcción, reparación y mantenimiento. El envejecimiento de la población también tiene implicaciones para el personal del sector de la construcción y la oferta de cualificaciones en el sector. Las competencias clave se pueden perder hasta la jubilación y hay una necesidad de inspirar y atraer a los trabajadores más jóvenes a la industria con el fin de reemplazar las habilidades perdidas.

El sector de la construcción abarca una amplia variedad de subsectores, incluyendo la ingeniería civil, la ingeniería de fabricación y construcción de viviendas, las preferencias de los consumidores varían considerablemente entre los distintos segmentos del sector. En general, la mayor incertidumbre de los consumidores y las condiciones de crédito restringidas desde 2008 han reducido la demanda de productos de construcción. Sin embargo, en los últimos 20 años ha habido un creciente interés general en el desarrollo de la propiedad en el Reino Unido y en el mundo, con nuevas exigencias como los requisitos de eficiencia energética y acabados de alta calidad. Preferencias entre las viviendas urbanas y rurales, y en cuanto a la propiedad de viviendas en comparación con alojamientos de alquiler, también tienen efectos importantes en las demandas sobre el sector.

4. Tendencias comerciales del sector.

La construcción ecológica y sostenible.

Se pronostica que la industria mundial de la construcción ecológica y sostenible crecerá un 22,8% desde ahora hasta el 2017 por un aumento de los requisitos reglamentarios de carbono bajos y una mayor demanda social de productos más



ecológicos. Parece que el mercado está reconociendo estas oportunidades. Según una investigación reciente por "McGraw-Hill Construction (2013)" alrededor de la mitad de los arquitectos, ingenieros, contratistas, propietarios de edificios y consultores de construcción de todo el mundo anticipan que al menos el 60% de su trabajo será de color verde para el año 2015, por encima del 28% de las empresas en 2012 y de sólo el 13% en 2009.

También hay oportunidades de construcción verde en el mercado del Reino Unido. El parque de viviendas existente del Reino Unido, que representa más de la mitad de las emisiones de gases de efecto invernadero procedentes del entorno construido, presenta crecimiento y oportunidades de desarrollo para las bajas emisiones de carbono y el mercado de la construcción sostenible. Una política emblemática del Gobierno en esta área es el Pacto Verde ("Green deal"), que ayuda a los hogares y las empresas a pagar parte del coste de las mejoras de la eficiencia energética mediante el ahorro en sus facturas de combustible.

También hay margen para mejoras en el rendimiento del sector por ser más eficientes energéticamente. En este sentido, la industria de la construcción del Reino Unido se apoya en acuerdos sobre cambio climático (CCA "Climate Change Agreements"), un sistema que permite a las empresas de alto consumo energético recibir un descuento de hasta el 90% de la tasa del cambio climático (CCL, "Climate Change Levy") a cambio de mejorar la eficiencia energética tomando ventaja de la investigación en la construcción ecológica y sostenible, en combinación con un mayor enfoque en la modernización de los edificios existentes, será la clave para que el sector de la construcción del Reino Unido desempeñe su papel en el cumplimiento de los objetivos de reducción de emisiones.

Off-site construction (fuera de sitio)

"Off-site construction" se refiere a las estructuras construidas en una ubicación distinta a la ubicación de su uso. Los métodos de construcción fuera de las instalaciones, cuando se usan apropiadamente, pueden minimizar el desperdicio, ofrecer una arquitectura de calidad y reducir los costes. Estos resultados fueron apoyados por una revisión realizada por "Cambridge y Oxford Brookes Universities" (2013). "Off-site construction" tiene ventajas sustanciales en los niveles de rendimiento sobre las formas tradicionales de construcción, en particular en términos de velocidad de la construcción insitu, la calidad, la sostenibilidad (uso de energía y la huella de carbono de toda la vida), la reducción de riesgo para la salud y la seguridad, y de los residuos. "Off-site construction" también reduce los requerimientos de capital de trabajo de los desarrolladores o contratistas (y pasarla a un proveedor), puede ayudar a hacer frente a la creciente demanda de vivienda. Sin embargo, a pesar de los beneficios potenciales, la cadena de suministro "Off-site construction" es una industria relativamente inmadura, tanto en el Reino Unido como en el resto del mundo.

5. Marco legal y regulador del sector.

Los reglamentos de construcción son los instrumentos legales que buscan garantizar que las políticas establecidas en la legislación pertinente se lleven a cabo. La aprobación de normas en la construcción es necesaria para iniciar los trabajos de la mayoría de edificios en el Reino Unido. Los reglamentos de construcción que se aplican a través de Inglaterra y Gales se establecen en la Ley de Construcción 1984. El Gobierno del Reino Unido es responsable de la legislación pertinente y la administración en Inglaterra y Gales, el gobierno escocés es el responsable de la cuestión en Escocia, Irlanda del Norte y el Ejecutivo tiene la responsabilidad dentro de su jurisdicción.

Contenido:

- 1) Los cambios recientes en el Reglamento.
- 2) Documentos aprobados y el cumplimiento.
- 3) Edificios exentos.

1) Los cambios recientes en el Reglamento.

Desde el 1 de enero de 2005, incluye el informe sobre electricidad del hogar.

La Ley de 2006 sobre Cambio Climático y Energía Sostenible incluye un nuevo Reglamento de construcción donde aumenta en dos años el plazo para perseguir las infracciones relativas al uso de energía, conservación y emisiones de carbono. El Secretario de Estado es el encargado del cumplimiento de dicho Reglamento y de elaborar propuestas para llevar a cabo su implantación.

Desde el 6 de abril de 2006, el Reglamento de construcción se modifica para incorporar algunas de las cláusulas de la Directiva Europea de la energía que precisan los edificios nuevos y existentes. El trabajo básico de construcción volvió a ser modificado y ampliado en alcance a la renovación de los elementos térmicos, y la energía utilizada en los sistemas de refrigeración, así como la energía utilizada por los sistemas de calefacción. Ambos están ahora sujetos a los límites de la eficiencia y los controles de uso de la energía.

2) Documentos aprobados y el cumplimiento.

En este momento hay 14 secciones de las normas de construcción y cada una se acompaña con su documento aprobado.



Las ordenanzas de la construcción no tienen por objeto frenar la innovación. El cumplimiento de la legislación se requiere en última instancia, y existen muchas maneras de cumplirlas.

En realidad, una solución innovadora puede ser difícil de validar y para la mayoría de edificios, la tendencia es a adoptar las normas al pie de la letra.

La mayor parte de la información detallada sobre los reglamentos de construcción está disponible en www.planningportal.gov.uk

*** Parte A. Estructura.**

Esta primera parte requiere que los edificios sean diseñados, construidos y modificados para ser estructuralmente fuertes y robustos, y también para no poner en peligro la estabilidad estructural de edificios colindantes.

En ella se establece las normas de diseño que deben adoptarse dependiendo de su uso y, además, da reglas sencillas de diseño para la mayoría de mampostería y los elementos tradicionales de madera para edificios residenciales.

*** Parte B. Seguridad contra incendios.**

Cuenta con cinco aspectos de la seguridad contra incendios en la construcción de edificios:

B1 Medios de evacuación:

Que las disposiciones en el diseño del edificio sean suficientes para que en caso de incendio, los ocupantes puedan escapar a un lugar seguro por sus propios medios. Esto incluye la incorporación de un sistema de alarma contra incendios adecuado para alertar de la existencia de fuego a los ocupantes y usuarios de un edificio.

B2 Propagación del fuego interno (revestimientos):

El revestimiento interior de un edificio debe ser incompatible con una rápida propagación del fuego.

B3 Propagación del fuego interior (estructura):

La estructura del edificio no debe derrumbe antes de tiempo y deben frenar la propagación del fuego a través de la construcción y en las cavidades, proporcionando paredes resistentes al fuego.

B4 Propagación del fuego externo:

La propagación del fuego entre edificios adyacentes debe impedirse con el espaciamiento suficiente entre ventanas y el control del número y tamaño de las



aberturas que se encuentren próximas a otro edificio.

B5 Acceso e instalaciones para el servicio de bomberos:

El edificio (y el diseño del lugar de estacionamiento en caso de emergencia y las vías de acceso) debe estar diseñado de tal forma que ayude a los bomberos a combatir el fuego y rescatar a personas atrapadas en un fuego.

*** Parte C .** Preparación del terreno y la resistencia a los contaminantes y la humedad.

Estos incluyen la rigidez de los edificios contra el agua, el drenaje del subsuelo, la preparación del entorno, y las medidas para hacer frente a la tierra contaminada (radón, metano) y relacionados con sustancias peligrosas.

C1 Preparación del lugar de trabajo.

C2 Materiales con sustancias peligrosas.

C3 Drenaje del subsuelo.

C4 Resistencia a la humedad, el clima y el suelo.

*** Parte D.** Las sustancias tóxicas.

Este apartado controla los peligros de las sustancias químicas que se utilizan en las cavidades de los cerramientos para realzar el sistema de aislamiento.

Véase la Parte C para los controles de riesgos de toxicidad de los contaminantes del suelo y / o el desarrollo de zonas industriales abandonadas.

*** Parte E.** La resistencia al paso del sonido.

Los forjados y las paredes entre edificios residenciales deben tener una resistencia especificada al paso del sonido. Estos requisitos de aislamiento acústico también se aplican a los forjados y paredes dentro de las viviendas y escuelas de nueva construcción.

*** Parte F.** Ventilación.

Normas para la ventilación y los requisitos de calidad del aire para todos los edificios se incluyen en esta parte.

*** Parte G.** Higiene.

En esta parte se establecen normas para la provisión de instalaciones sanitarias y de aseo, baños y suministro de agua caliente.



También cubre los requisitos de seguridad en materia de sistemas de agua caliente sin ventilación.

G1 Todos los sanitarios y centros de lavado.

G2 Baños.

G3 Almacenamiento de agua caliente.

*** Parte H.** drenaje y eliminación de residuos.

La parte H exige sistemas adecuados que faciliten el drenaje, además se ocupa de la prevención de la contaminación, los problemas de infraestructura de alcantarillado y el mantenimiento y los regímenes de adopción de las alcantarillas.

Las normas técnicas de diseño incluidos en esta parte cubre lo siguiente: tuberías sanitarias internas, falta de drenaje, evacuación de aguas pluviales y disposición final, tratamiento de aguas residuales y los vertidos, pozos negros, la construcción sobre o cerca de alcantarillas públicas y privadas.

H1 Falta de drenaje de agua.

H2 Sistemas de tratamiento de aguas residuales y pozos negros.

H3 Drenaje de agua de lluvia.

H4 Construcción de alcantarillas (público y privado).

H5 Sistemas de drenaje separados (aguas residuales y aguas superficiales).

H6 Almacenamiento de residuos sólidos ("papeleras" y "Reciclaje").

*** Parte J.** Aparatos de combustión y sistemas de almacenamiento de combustible.

Esto tiene que ver con la construcción, instalación y uso de las calderas, chimeneas, conductos e instalaciones de almacenamiento de combustible.

Se controla la seguridad de las instalaciones:

- Idoneidad de los materiales.
- No combustibilidad, la contaminación, el envenenamiento por monóxido de carbono.

Véase la parte B para la seguridad contra incendios en general.

*** Parte K.** Prevención de la caída, colisión e impacto.

La parte K establece normas mínimas de seguridad de las escaleras y rampas junto con los requisitos para barandillas, ventanas y barreras para vehículos y evitar



caídas.

También se incluyen los requisitos de protección cuando existe un riesgo de caída, las barreras para peatones y vehículos, y los requisitos para prevenir lesiones a partir del uso de las puertas y ventanas.

Véase la parte N de acristalamiento normas de seguridad.

*** Parte L.** Conservación de combustible y energía.

Los documentos aprobados L1 regulan las viviendas y L2 se refiere a los documentos aprobados a todos los demás edificios que no sean viviendas.

A partir del 06 de abril 2006 fue dividido en cuatro secciones:

- * L1A Nuevas viviendas.
- * L1B viviendas existentes.
- * L2A Nuevos edificios que no sean viviendas.
- * L2B Edificios existentes que no sean viviendas.

La Parte L controla los valores de aislamiento de elementos de construcción, el área permitida de ventanas, puertas y otras aberturas, permeabilidad al aire de la estructura, la eficiencia de las calderas de calefacción y el aislamiento y los controles para la calefacción, junto con el almacenamiento de agua caliente y la eficiencia de iluminación. También se establecen los requisitos de cálculos y metas de emisiones de carbono para las viviendas.

Además de los requisitos de aislamiento y limitación de las aberturas de la estructura del edificio, esta parte añade requisitos sobre la calefacción solar y ganancias de calor a las estructuras, que controla la calefacción, la ventilación mecánica y sistemas de aire acondicionado, eficiencia de la iluminación, los controles de la calefacción, la permeabilidad al aire, la emisión solar, el certificación, prueba y puesta en marcha de los sistemas de calefacción y ventilación, y los requisitos para contadores de energía.

Estos cuatro documentos aprobados deben leerse conjuntamente con el oficial y los documentos complementarios de la industria (los documentos de 'segundo nivel' de orientación).

Ver también:

- * La eficiencia energética en las viviendas británicas
- * ISBEM ("Simplified Building Energy Model") Interfaz gratuita.



*** Parte M.** Acceso y el uso de los edificios.

La Parte M incluye la facilidad de acceso y circulación en todos los edificios, junto con los requisitos para las instalaciones de las personas con discapacidad.

Nota: el Programa de "Doha 5-2006" impone derechos jurídicamente vinculantes para los prestadores de servicios, escuelas y organismos públicos, y estos son distintos y adicionales a las regulaciones del edificio 2000 de acceso mínimo y los requisitos de las instalaciones.

Sin embargo, la parte M no está escrita como un medio de garantizar el cumplimiento de estas obligaciones legales. Está escrita para asegurar que el diseño de un edificio no crea barreras físicas para el uso de un edificio durante su vida útil.

*** Parte N.** Acristalamiento - seguridad en relación con el impacto, la apertura y limpieza.

Requisitos mínimos de seguridad con el uso de cristal para proteger contra los peligros de impacto, y para la señalización de la existencia de vidrio (por ejemplo, marcas de advertencia en los paneles de vidrio de gran tamaño).

En esta parte también se incluyen requisitos de seguridad relativos al uso, operación y limpieza de ventanas.

*** Parte P.** Seguridad eléctrica – Viviendas.

Nuevas normas de seguridad eléctrica en el hogar, el jardín y sus dependencias. Esta parte sólo se aplica a las viviendas (en algunos casos, los edificios industriales estarían exentos, sino es que toman el suministro eléctrico de una vivienda).

Ver también: El cableado eléctrico (Reino Unido)

3) Edificios exentos

En los edificios exentos se incluyen:

* CLASE I: Edificios controlados por otra legislación. Cualquier edificio cuya construcción está sujeta a Explosivos 1923 o edificios que están relacionados con energía nuclear.

* CLASE II: Edificios no frecuentados por la gente (a menos que cerca haya un



edificio ya existente).

* CLASE III: Invernaderos y edificios agrícolas (No se aplica para el sector minorista).

* CLASE IV: Edificios temporales (menos de 28 días).

* CLASE V: Edificios auxiliares.

* CLASE VI: Pequeños edificios separados (garajes, cobertizos de almacenamiento / cabañas) de menos de 30 metros cuadrados de área sin alojamiento para dormir en él).

* CLASE VII: Extensiones - Porches, caminos cubiertos, conservatorios, (menos de 30 metros cuadrados de área).

El Reglamento de construcción del 2000 se han modificado en cinco ocasiones desde el instrumento legal original fue publicado.

e. Otra información relevante sobre el mercado de destino.

“Department for Business, Innovation & Skills” realiza estudios analíticos y su objetivo es ofrecer una breve visión general de las tendencias recientes en los datos presentados en la web, y un indicador interesante en este estudio es la tendencia de los costes y precios de la producción en el sector de la construcción.

Índice de precio de producción.

Los costes y precios en la construcción aparecen actualmente cobrando cierto impulso. Hay una tendencia al alza evidente en varios sectores de la industria en comparación con el trimestre anterior y de año en año, si bien los sectores de reparación y mantenimiento parecen algo tenues. El impulso del sector en la actualidad se encuentra dentro de la construcción del sector privado, en particular de los sectores privados de Obra Nueva y de trabajo privado comercial.

En el cuarto trimestre del año pasado el cambio se debió a los aumentos en los precios de producción en la Vivienda privada, Industrial y sectores comerciales privadas (Tabla 1). La composición del índice fue influenciado por algunos cambios trimestre a trimestre en las proporciones de volumen de salida. La proporción de la vivienda y la obra de infraestructura incrementó, mientras que la proporción de trabajo en los sectores privados comerciales y edificios públicos (no destinadas como vivienda) disminuyó. La proporción de producción de la Vivienda Pública y de los sectores industriales privados se mantuvo sin cambios (Tabla 2).

Tabla 2: Índice de Precios de la producción de Nueva Construcción, 2013. Fuente: ONS.

Sector	Change			
	<i>on year</i>	<i>Y-on-Y</i>	<i>on quarter</i>	<i>Q-on-Q</i>
Public Housing	-1.8%	▼	-3.4%	▼
Private Housing	5.3%	▲	2.5%	▲
Infrastructure	2.5%	▼	-0.3%	▼
Public Non Housing	2.6%	▼	-1.3%	▼
Private Industrial	4.0%	▲	1.3%	▲
Private Commercial	6.8%	▲	2.2%	▲
All New Work	4.2%	▲	0.9%	▲

Índice de Precios de la producción de Nueva Construcción. 2013.

El aumento anual se debe al movimiento alcista de los precios de producción en varios sectores. Los aumentos de precios superiores a la media son los de la Vivienda privada (5,3%) y Privado Comercial (6,8%) (Tabla 1). La diferencia del índice de precio de los sectores con respecto al año pasado fue influenciado por el aumento de la proporción de la producción de los sectores de la vivienda libre y la vivienda pública y una disminución en la proporción de Infraestructura, Público (no destinado como vivienda) y el trabajo industrial privado. La proporción de trabajo en el sector comercial privado se mantuvo sin cambios.

Tabla 3: Proporción de producción de Nueva construcción por sectores. Fuente: ONS.

Period		Public Housing	Private Housing	Infrastructure	Public Non Housing	Private Industrial	Private Commercial	All New Work
2011	Q1	7%	20%	19%	19%	4%	30%	100%
	Q2	7%	21%	20%	17%	4%	30%	100%
	Q3	6%	21%	19%	17%	4%	32%	100%
	Q4	6%	21%	20%	16%	4%	33%	100%
2012	Q1 (P)	6%	23%	19%	16%	5%	32%	100%
	Q2 (P)	6%	23%	19%	15%	5%	32%	100%
	Q3 (P)	6%	22%	20%	16%	5%	31%	100%
	Q4 (P)	5%	23%	21%	14%	6%	31%	100%
2013	Q1 (P)	5%	22%	21%	14%	6%	32%	100%
	Q2 (P)	6%	25%	20%	14%	5%	30%	100%
	Q3 (P)	6%	24%	19%	14%	5%	32%	100%
	Q4 (P)	6%	26%	20%	13%	4%	31%	100%

f. Últimas noticias.

Tuesday 19 Aug 2014 11:08 pm



Compradores de primera vivienda han recibido malas noticias porque necesitan £63,000 más que el año pasado para encontrar un hogar.

Ahora se necesita un mínimo de cinco por ciento de depósito (£ 19.350) - un incremento de £ 3.150 que en el 2013 - para una casa de nueva construcción de promedio £ 387.000. Las propiedades son ahora 19,3 por ciento más caras en Londres de lo que eran hace 12 meses - con un coste promedio de £ 499.000. Los precios de las propiedades en todo el país saltaron un 10,2% en un año hasta el pasado Junio. (Según la Oficina de Nacional de Estadística).

"Housing charity Shelter" dice: "un nuevo golpe para la gente de todo el país desesperados para echar raíces y crear un hogar estable.

Mientras Matt Hutchinson, (director de la página web SpareRoom.co.uk), dijo: "La realidad de la propiedad de la vivienda hoy en día es que muchas personas han renunciado a ella - y este es especialmente el caso para los inquilinos jóvenes que viven en Londres y en el Sur-Este de Inglaterra ".

"The National Housing Federation" La Federación Nacional de la Vivienda, dijo: "A menos que construimos más hogares adecuados a precios adecuados en las áreas de derecho, los hijos adultos se atascan en sus dormitorios de la infancia y los padres no podrán seguir adelante".

Pero Alex Gosling, de "Housesimple.co.uk" , dijo que los compradores y vendedores deben 'scratching their heads' (reflexionar un poco) porque otras encuestas dicen que los precios y los préstamos están dando signos de caída.

El ministro de vivienda Brandon Lewis insistió que la construcción de viviendas alcanzó su nivel más alto desde 2007 y "seguiría creciendo". Afirmó que 200.000 viviendas asequibles se han construido por todo Inglaterra desde 2010.

3. Análisis DAFO del sector.

a. Debilidades.

- La estructura empresarial de microempresa, es un factor que determina su incapacidad para acometer proyectos de mayor envergadura o en mercados más alejados, por falta de recursos humanos o capacidad de inversión.
- Dependencia del "Titular del Estudio". Sobre todo en estudios pequeños el titular es quien dirige, gestiona, vende, diseña y atiende al cliente, con una férrea supervisión a sus colaboradores. Por tanto, si el responsable del estudio tuviera que dedicar tiempo para captar a otros clientes, implicaría descuidar a sus clientes que ya tiene.
- Pocos estudios cuentan con un departamento o un responsable de marketing. Una posible solución serían los Modelos de Cooperación, asociarse, empezar a trabajar con equipos más amplios y repartir funciones.
- Desconocimiento de la demanda en el Reino Unido. La dificultad está en detectar a tiempo las zonas que ofrecen oportunidades y las vías de entrada.
- Falta de capacidades: idiomas, cultura de negocio, gestión comercial, gestión de equipos, control de calidad.
- Escasa mentalidad empresarial. Los arquitectos vocacionales se mueven más por su desarrollo profesional que por el retorno máximo de la inversión.
- Estudios poco multidisciplinares. El arquitecto español es polivalente, y rara vez tiene en plantilla especialistas sectoriales, es más habitual la fórmula de subcontratar una parte de la tarea (por ejemplo cálculo de estructuras), este factor está relacionado con el tamaño del estudio.
- Falta de criterios a la hora de elegir un proyecto, falta de estrategia. Esto provoca que en muchos casos se llegue tarde.

b. Amenazas.

- Tendencia a mostrar solo arquitectura de "autor", de un cierto nivel, proyectos singulares, en este sentido sólo se presta atención a una parte de la demanda existente en el país de destino en servicios de arquitectura.

- La salida hacia nuevos mercados es una inversión, y el contexto actual de crisis no acompaña.
- Amenaza de entrada de nuevos competidores. La liberalización del mercado puede suponer cierto intrusismo en el sector.
- Disminución de la industria de obra privada nueva por motivo del continuo aumento de los precios de adquisición y dificultades en la financiación de los interesados.

c. Fortalezas.

- Atención a la buena calidad del diseño.
- Profesionales con prestigio y experiencia.
- Diferenciación en la formación recibida.
- En este mercado se valora la creatividad.
- Creciente prestigio del país, valoración positiva de la arquitectura española en el extranjero.
- Importancia de la proximidad en el servicio. Arquitectos encuestados coincidían en la importancia de estar cerca del cliente, generar confianza y darle un buen servicio de dirección de obra. En este marco de servicio, la distancia es un factor que juega claramente a favor.

d. Oportunidades.

- Amplio mercado potencial.
- Desde las Ofecomes (Red de Oficinas Económicas y comerciales de España en el Exterior adscritas al Ministerio de Economía y Competitividad) se valora el estilo "español" refiriéndose fundamentalmente a viviendas unifamiliares ó villas. Sería interesante profundizar en este nicho y aprovechar las oportunidades de exportación.
- La colaboración de estudios de arquitectura con otras empresas es un potencial aún por desarrollar.
- La reducción de las distancias gracias a las nuevas tecnologías, propicia el trabajo

en ámbitos más alejados.

- La economía británica sigue siendo una de las mayores potencias a nivel mundial. Su principal actividad económica, productos financieros y servicios ha recuperado el pulso tras la crisis bancaria de 2008. A pesar de la crisis, el nivel de paro es inferior al 8%.
- Oportunidad que en un futuro la empresa crezca y oferte servicios de asesoría ingenieril así como de mantenimiento de las obras ya realizadas.



e. Matriz DAFO.

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> •La estructura empresarial reducida. •Dependencia del "Titular del Estudio". •Desconocimiento de la demanda en el en el Reino Unido •Falta de capacidades: idiomas, cultura de negocio, gestión comercial, gestión de equipos, control de calidad. •Escasa mentalidad empresarial. •Estudios poco multidisciplinares. •Falta de criterios a la hora de elegir un proyecto. <p>Pocos estudios cuentan con un departamento o responsable de marketing.</p>	<ul style="list-style-type: none"> •Tendencia a mostrar solo arquitectura de "autor", de un cierto nivel, proyectos singulares. •La salida hacia nuevos mercados es una inversión, y el contexto actual de crisis no acompaña. •Amenaza de entrada de nuevos competidores. •Disminución de la industria de obra privada nueva por motivo del continuo aumento de los precios de la vivienda.
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> •Atención a la buena calidad del diseño. •Profesionales con prestigio y experiencia. •Diferenciación en la formación recibida. •En este mercado se valora la creatividad. •Creciente prestigio del país, valoración positiva de la arquitectura española en el extranjero. •Importancia de la proximidad en el servicio. 	<ul style="list-style-type: none"> •Amplio mercado potencial. •Se valora el estilo "español" refiriéndose fundamentalmente a viviendas unifamiliares ó villas. •La colaboración de estudios de arquitectura con otras empresas es un potencial aún por desarrollar. •La reducción de las distancias gracias a las nuevas tecnologías. •La economía británica sigue siendo una de las mayores potencias a nivel mundial. •Oportunidad que en un futuro la empresa se crezca y oferte servicios de asesoría ingenieril así como de mantenimiento

III. Normativa y trámites administrativos.

1. Obtención permiso de trabajo.

Los ciudadanos de un Estado miembro de la Unión Europea que llegan al Reino Unido como demandantes de empleo deben solicitar el "National Insurance Number".

Si es la primera vez que se trabaja en el Reino Unido, no es posible aportar este número; Pero es posible empezar a trabajar con un número provisional hasta que se reciba el definitivo.

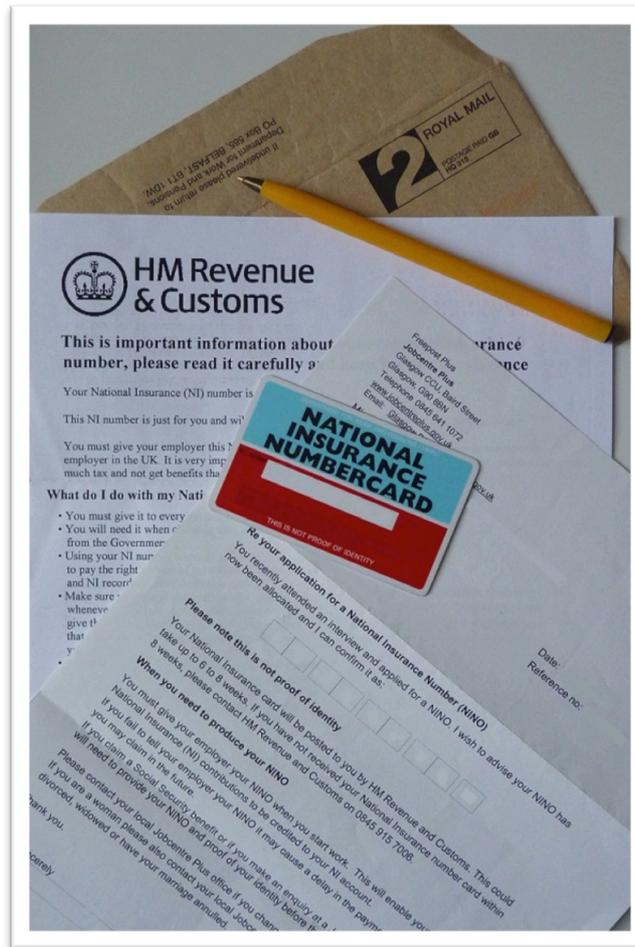
No obstante, aunque se esté trabajando se debe hacer las gestiones para obtener este número. Para ello se debe llamar por teléfono al número 0845 600 0643 y pedir cita para una entrevista en la que comprueban que reúnes la condición de ciudadano de la Unión Europea.

Se solicitan los datos de una cuenta bancaria en el Reino Unido. A veces este trámite da bastantes problemas a las personas que llevan poco tiempo en el país. Ello es debido a que las normas británicas sobre la lucha contra el blanqueo de capitales exigen a las entidades bancarias en el Reino Unido pedir pruebas de identidad y domicilio a los nuevos titulares de cuentas bancarias. Como prueba de identidad es suficiente que presentes tu pasaporte o DNI en vigor. El problema en encontrar la prueba de domicilio. Normalmente los documentos que se aceptan son:

- Carnet de conducir británico.
- Estadillo bancario de no más de tres meses de antigüedad.
- Facturas de luz, agua o electricidad.

Si no puedes aportar ninguno de estos documentos, lo mejor es concertar una cita en el banco donde quieres abrir la cuenta y llevar contigo todas las pruebas de residencia. Por ejemplo, contrato de alquiler, carta de tu arrendador, etc. Y si se aporta referencias de la entidad bancaria donde se tiene una cuenta en España, puede ser de utilidad.

En muchos casos, cuando se llega por primera vez buscando trabajo a Londres te encuentras en la tesitura de que las primeras semanas te instalas en el domicilio del algún familiar o amigo. En este caso, el titular del contrato de alquiler debe firmar un impreso donde afirma que estas instalado temporal o permanentemente en su domicilio y presentar esa autorización con el contrato de alquiler del familiar o amigo.



2. Convalidaciones de título universitario.

En el caso de titulaciones universitarias, dentro de la Unión Europea la Directiva 2005/36 CE establece un régimen de reconocimiento de las cualificaciones profesionales, para favorecer:

- La flexibilidad de los mercados laborales.
- Conseguir una mayor liberalización de la prestación de los servicios.
- Fomentar una mayor automaticidad en el reconocimiento de las cualificaciones.
- Simplificar los procedimientos administrativos.

De esta manera las titulaciones obtenidas en un Estado miembro de la Unión Europea pueden ser aceptadas en otro Estado miembro a efectos de ejercer una actividad profesional. Normalmente, corresponde al Colegio Profesional del Estado de destino determinar si se cumplen los requisitos de titulación y práctica profesional que permitan ejercer la profesión y que, en todo caso, deben corresponderse con las condiciones que se exijan a los nacionales del Estado miembro. El reconocimiento sirve únicamente a efectos profesionales y no académicos.

Quedará equiparada a una profesión regulada la profesión ejercida por los miembros de una asociación u organización. Estas organizaciones tendrán por objeto en particular promover y mantener un nivel elevado en el ámbito profesional en cuestión. Para la realización de dicho objetivo, gozarán de un reconocimiento especial por parte de un Estado miembro y expedirán a sus miembros un título de formación, garantizarán que cumplen normas profesionales dictadas por ellas y les otorgarán el derecho a utilizar profesionalmente un diploma, una abreviatura o un rango correspondiente a dicho título de formación.

Siempre que un Estado miembro otorgue el reconocimiento a una asociación u organización, informará de ello a la Comisión, que lo hará público del modo que proceda en el Diario Oficial de la Unión Europea.

A continuación se presenta una lista de las asociaciones y organizaciones del Reino Unido y están marcadas aquellas que interesa en el campo de la construcción:

- | | |
|--|--|
| 1. Institute of Chartered Accountants in England and Wales | 20. Chartered Institute of Building |
| 2. Institute of Chartered Accountants of Scotland | 21. Engineering Council |
| 3. Institute of Chartered Accountants in Ireland | 22. Institute of Energy |
| 4. Chartered Association of Certified Accountants | 23. Institution of Structural Engineers |
| 5. Chartered Institute of Loss Adjusters | 24. Institution of Civil Engineers |
| 6. Chartered Institute of Management Accountants | 25. Institution of Mining Engineers |
| 7. Institute of Chartered Secretaries and Administrators | 26. Institution of Mining and Metallurgy |
| 8. Chartered Insurance Institute | 27. Institution of Electrical Engineers |
| 9. Institute of Actuaries | 28. Institution of Gas Engineers |
| 10. Faculty of Actuaries | 29. Institution of Mechanical Engineers |
| 11. Chartered Institute of Bankers | 30. Institution of Chemical Engineers |
| 12. Institute of Bankers in Scotland | 31. Institution of Production Engineers |
| 13. Royal Institution of Chartered Surveyors | 32. Institution of Marine Engineers |
| 14. Royal Town Planning Institute | 33. Royal Institution of Naval Architects |
| 15. Chartered Society of Physiotherapy | 34. Royal Aeronautical Society |
| 16. Royal Society of Chemistry | 35. Institute of Metals |
| 17. British Psychological Society | 36. Chartered Institution of Building Services Engineers |
| 18. Library Association | 37. Institute of Measurement and Control |
| 19. Institute of Chartered Foresters | 38. British Computer Society |



Una vez en el Reino Unido, se recomienda a las personas interesadas en obtener el reconocimiento de sus títulos que contacten con NARIC, autoridad correspondiente en el Reino Unido, para conocer los requisitos y procedimientos para el reconocimiento de estudios en este país.

<http://www.naric.org.uk>

La red NARIC (National Academic Recognition Information Centres) se creó en 1984 por iniciativa de la Comisión Europea, y está formada por centros nacionales de los países de la UE, el EEE (Espacio Económico Europeo) y los países asociados. Los centros de la red NARIC dependen del Ministerio de Educación de sus países, y tienen como objetivo mejorar el reconocimiento académico de títulos y períodos de estudios entre distintos países.

Para iniciar el proceso de reconocimiento de tu título en Reino Unido mediante UK NARIC lo primero que se debe hacer es realizar tu solicitud por medio de la página web oficial www.naric.org.uk. Pinchando en el botón ONLINE APPLICATION aparece la explicación de cómo hacer la solicitud y los documentos que se tendrá que aportar por correo o fax, además de toda la información necesaria y los precios de los servicios.



Imagen 6: Portal de información de NARIC UK

Mediante esta solicitud se obtiene el "Statement of Comparability" y el "Career Path Report". El primer documento sirve como una homologación de tus cualificaciones y confirma el estatus de tus títulos españoles comparándolos al nivel apropiado del sistema educativo en el Reino Unido. El segundo incluye información más detallada sobre el nivel de tu cualificación, su equivalencia en el Reino Unido y sobre el sistema educativo del que ésta proviene. También contiene recomendaciones para estudios futuros y el desarrollo profesional que podrías realizar con tu cualificación en el Reino Unido.

Los servicios "Statement of Comparability" y "Career Path Report" tardan unos 15 días laborales en ser completados, excluyendo el plazo de entrega. Con estos documentos expedidos por NARIC los empleadores y proveedores de educación en el Reino Unido pueden comprender mejor tus cualificaciones españolas y tomar una decisión informada sobre tu solicitud.

Como se ha indicado al comienzo de este apartado, la red ENIC-NARIC opera en varios países, de tal forma que si el destino fuera diferente al Reino Unido solo se tendría que entrar en la web <http://enic-naric.net> y buscar el país que más interese.

Por último se adjunta a continuación modo orientativo un cuadro de las equivalencias más cercanas entre los títulos de España y los de Reino Unido, algo que puede ser de gran ayuda a la hora de redactar el CV y conocer las competencias de las que se dispone en el Reino Unido para poder operar sin dificultad la actividad de la nueva empresa.

Tabla 4: Cuadro de equivalencia títulos académicos España y Reino Unido.

ESPAÑA	REINO UNIDO
Curso de Orientación Universitaria (COU) / Bachillerato	A-Level
F.P. grado superior (Técnico superior)	Higher National Diploma/Certificate (BTEC)
Diplomatura / Ingeniería técnica	Bachelor's degree / Diploma of Higher Education (DipHE)
Licenciatura / Grado	University degree (4 years)
Postgrado (de 30 a 60 créditos ECTS)	Graduate Certificate (PGCert)
Máster (de 60 a 120 créditos ECTS)	Master's Degree (M)
Doctorado	Doctorate (PhD)

Conviene destacar que las reglas de la Directiva 2005/36/CE varían en función de la profesión ejercida. Existen tres grandes categorías de profesiones a las que corresponden tres regímenes diferentes a saber:

- Las profesiones cuyas condiciones mínimas en materia de formación han sido armonizadas a nivel europeo: médico, enfermero responsable de cuidados generales, odontólogo, veterinario, matrona, farmacéutico y

arquitecto. Éstas son las denominadas “profesiones sectoriales” en la guía antes mencionada.

- Las profesiones artesanales, industriales o comerciales (recogidas en el anexo IV de la Directiva 2005/36/CE).
- Todas las demás profesiones, que en la guía se conocen como “profesiones del sistema general”.

Por lo que resulta esencial comprobar con atención el régimen al que queda sujeta la profesión para la que se está cualificado y que desea ejercerse en el Reino Unido.

ANEXO VI (Directiva 2005/36/CE)

La siguiente tabla adjunta muestra los derechos adquiridos aplicables a las profesiones reconocidas sobre la base de la coordinación de las condiciones mínimas de formación en el Reino Unido.

Título de formación de arquitectos que se benefician de derechos adquiridos en virtud del artículo 49, apartado 1.

Tabla 5: Derechos adquiridos aplicables a profesiones reconocidas en Reino Unido.

País	Título de formación	Organismo que expide el título de formación	Certificado que acompaña al título de formación	Curso académico de referencia
United Kingdom	1. Diplomas in architecture	1. — Universities — Colleges of Art — Schools of Art	Certificate of architectural education, issued by the Architects Registration Board. The diploma and degree courses in architecture of the universities, schools and colleges of art should have met the requisite threshold standards as laid down in Article 46 of this Directive and in <i>Criteria for validation</i> published by the Validation Panel of the Royal Institute of British Architects and the Architects Registration Board. EU nationals who possess the Royal Institute of British Architects Part I and Part II certificates, which are recognised by ARB as the competent authority, are eligible. Also EU nationals who do not possess the ARB-recognised Part I and Part II certificates will be eligible for the Certificate of Architectural Education if they can satisfy the Board that their standard and length of education has met the requisite threshold standards of Article 46 of this Directive and of the <i>Criteria for validation</i> .	1988/1989
	2. Degrees in architecture 3. Final examination 4. Examination in architecture 5. Examination Part II	2. Universities 3. Architectural Association 4. Royal College of Art 5. Royal Institute of British Architects		

3. Profesiones en la construcción en el Reino Unido.

En el sector de la construcción del Reino Unido existen numerosos títulos similares expuestos por distintas organizaciones, y en muchos casos, es complicado saber exactamente cuales son las facultades de cada profesión y por tanto la organización dentro de un proceso facultativo constructivo.

Se presenta a continuación una breve explicación del proceso de formación académica, así como las distintas vías para llegar hasta la calidad de profesional y la función de estos profesionales dentro del proceso constructivo. Información facilitada por CGATE (Consejo General de Arquitectura Técnica de España) y contrastada por la experiencia profesional obtenida desde el mes de Junio de 2014 hasta al menos la fecha de entrega del presente proyecto:

f. Formación académica.

El sistema educativo británico se distingue, en primer lugar, por la gran autonomía de que disponen los centros docentes para fijar sus programas y planes de estudios. Esto permite una adaptación flexible a las necesidades del mercado de trabajo, pero provoca una gran dispersión de la oferta formativa, lo que dificulta, en cierta manera, la equiparación y homologación de los títulos académicos expedidos por las diversas universidades. En segundo lugar, hay que mencionar que el sistema educativo se caracteriza por la gran importancia que concede a los períodos de práctica, que están previstos casi siempre en el curso de los estudios y como parte integrante de los mismos, según el llamado "sistema sándwich".

Las carreras relacionadas con la construcción son más diversas y especializadas que en la mayoría de los países comunitarios. A ellas se puede también acceder desde distintos títulos académicos de Bachelor of Science (BSc). Las carreras que representan como mínimo cuatro años de estudios superiores, incluidos los períodos de prácticas obligatorios, son las siguientes:

- _ Arquitecto - Architect
- _ Constructor - Builder
- _ Experto en Construcción - Building Surveyor
- _ Experto en Costes - Quantity Surveyor
- _ Ingeniero de Estructuras - Civil and Structural Engineer
- _ Ingeniero de Instalaciones - Building Services Engineer

Además de estas, existe una carrera de cuatro años a tiempo parcial:

- _ Técnico en Arquitectura - Architectural Technician



g. Profesiones.

2.1. El acceso a las profesiones

El título académico no es suficiente (y, en ciertos casos, ni siquiera es necesario) para poder ejercer una determinada profesión. El acceso a las profesiones es libre y cualquier persona puede ejercerlas, a condición de no atribuirse falsamente un título académico o profesional que tenga una protección legal, o que proceda de una asociación reconocida al efecto.

Dentro de los títulos académicos expedidos por los centros de Enseñanza Superior, el único protegido por ley es el de Arquitecto, aunque actualmente (cuando se redacta este informe), se está considerando la supresión de esta protección. Existe, no obstante, un registro oficial de arquitectos establecido por el "Architects Registration Council of the United Kingdom" (ARCUK).

En cambio, los títulos protegidos de carácter profesional son los que otorgan las asociaciones correspondientes (Chartered Institutes), que han recibido el privilegio de poder conceder un título reconocido que, en la práctica, habilita para el ejercicio de la profesión. Los principales "Chartered Institutes" son los siguientes:

- Chartered Institute of Building (CIOB)
- Royal Institute Chartered Surveyors (RICS)
- Chartered Institute of Civil Engineers (CICE)
- Chartered Institute of Structural Engineers (CISE)
- Chartered Institute of Building Services Engineers (CIBSE).

La vía de acceso más frecuente al título de "Chartered" se basa en el nivel académico del candidato, completado por una práctica profesional. Dichos títulos tienen una gran importancia a nivel profesional, y su valor real es función del reconocimiento y prestigio que el mercado de trabajo atribuye a los que lo poseen.

Para conceder este nivel profesional, cada asociación habilitada fija las condiciones, en términos de pruebas o exámenes y años de experiencia profesional o prácticas supervisadas por la asociación, que constituirán los requisitos necesarios para obtener el reconocimiento profesional. Como prueba suficiente de la calificación académica de los candidatos, la mayor parte de las asociaciones profesionales relacionadas con la construcción sólo aceptan los títulos universitarios homologados por la asociación.

Aparte de esta vía de acceso a la profesión, que se basa en la formación académica del candidato, todos los "Chartered Institutes" disponen de sistemas de cursos y exámenes para profesionales sin formación académica, con el fin de permitir la integración de profesionales con larga experiencia.

Esta segunda vía representa, en ciertos casos, un porcentaje significativo de los Chartered (entre 20 y 25% del total en el caso de los constructores "Builders"), lo que demuestra el interés de promocionar la experiencia profesional y no limitarse al aspecto académico.

2.2. Normas legales que fijan la intervención de los diferentes profesionales en el proceso constructivo.

En Gran Bretaña, teóricamente, cualquier persona puede presentar proyectos a las autoridades responsables de la construcción y del urbanismo. Son la práctica y el juego del mercado los que determinan la importancia y la función de cada profesional en el proceso constructivo. Existe, por lo tanto, una cierta competencia entre las diferentes profesiones para ir ensanchando su campo de intervención y ocupar determinadas funciones estratégicas, como por ejemplo el asesoramiento al cliente y la gestión del proyecto, que no son el monopolio exclusivo del arquitecto o del ingeniero como en otros países.

h. Funciones de las diferentes profesiones en el proceso constructivo.

El desarrollo tradicional del acto de construir consiste en que el cliente elija a un arquitecto para la realización del proyecto y que éste se convierta, en nombre del cliente, en el responsable principal de la edificación. En particular, el Experto en Construcción (Building Surveyor) acostumbra cumplir esta función en proyectos de mantenimiento o rehabilitación. En las edificaciones de tipo industrial este papel corresponde al Ingeniero o a la empresa de ingeniería encargada del proyecto.

El Experto en Costes (Quantity Surveyor) se encargará de la estimación del coste de los materiales, de la elaboración de los documentos y de la obtención de los permisos para la edificación. A menudo, junto con el arquitecto, seleccionan la constructora e incluso, a veces, las empresas que serán subcontratadas por ella.

Una segunda fórmula bastante usual consiste en que el cliente encargue el diseño y la construcción a una empresa especializada (Design & Build). De este modo, el cliente contrata una constructora, generalmente representada por un Constructor (Builder), que se encarga de reunir a los profesionales necesarios. En este caso, los profesionales forman parte de la plantilla de la empresa o están contratados directamente por ella.

Otra fórmula también bastante corriente en Gran Bretaña, sobre todo para obras importantes, consiste en designar como responsables conjuntos a una empresa de construcción y otra de ingeniería.



La empresa de ingeniería cubre las intervenciones de los profesionales y la constructora se ocupa de la realización. Se puede constatar una tendencia hacia un crecimiento de estas nuevas formas de contratación que responsabilizan directamente a las empresas y que dan, por lo tanto, un papel cada vez más importante a la función de **Management** (gestión-dirección) en detrimento del rol central ocupado tradicionalmente por el arquitecto o el ingeniero.

Las distintas profesiones intentan adaptarse a estos cambios, bien intentando una defensa de sus papeles tradicionales, bien consiguiendo copar las funciones de creciente importancia. Por este motivo surge el termino PMI

Project Management Institute (PMI):

El Project Management Institute (PMI) es una de las asociaciones profesionales de miembros más grandes del mundo que cuenta con medio millón de miembros e individuos titulares de sus certificaciones en 180 países. Es una organización sin fines de lucro que avanza la profesión de la dirección de proyectos a través de estándares y certificaciones reconocidas mundialmente, a través de comunidades de colaboración, de un extenso programa de investigación y de oportunidades de desarrollo profesional.

El PMI ofrece una serie de certificaciones que reconocen el conocimiento y la competencia, incluyendo la certificación del "Profesional en Dirección de Proyectos" (PMP) que cuenta con más de 370.000 titulares alrededor del mundo. Las oportunidades de desarrollo profesional de los individuos titulares de certificaciones demuestran que los clientes reconocen el valor que entregan los profesionales capacitados.

Los estándares del PMI para la dirección de proyectos, programas, y portafolios son los más reconocidos en la profesión, el modelo para la dirección de proyectos en el gobierno y en los negocios.

Miles de voluntarios del PMI con experiencia en este tipo de proyectos, desarrollan y actualizan estos estándares, y proveen un lenguaje común para la dirección de proyectos alrededor del mundo.

La mayoría de las actividades del PMI se dan lugar en más de 250 puntos geográficos y 30 comunidades de práctica según las industrias o intereses comunes. Estas comunidades, que están abiertas a los miembros del PMI son dirigidas por voluntarios, fomentan el compartir el conocimiento y la vinculación entre profesionales.



IV. Proceso Administrativo nueva empresa.

1. Estructuras jurídicas.

Desde 1993 cualquier ciudadano europeo puede montar su emprendimiento o crear una sociedad en cualquier estado miembro de la Unión, sin tener la obligación de residir en él.

Las sociedades británicas son las que ofrecen mejores estructuras y se puede escoger entre tres opciones:

1. **"Public Limited Company"** (o PLC en Reino Unido) que puede compararse con una sociedad que utiliza ahorro público, similar a una sociedad anónima (S.A) que existen en España por ejemplo.
2. **"Limited Liability Partnership"** (o LLP), que sería una sociedad limitada de socios.
3. **"Private Limited Company"** (o LTD, también sólo Limited Company) es parecida a la sociedad de responsabilidad limitada. Esta brinda muchas ventajas tanto al gerente como a los accionistas, tanto para sus responsabilidades como para la liberación de capital en caso de cierre.

Esta última es la más utilizada y recomendada para montar un negocio en Inglaterra. Entre los beneficios más importantes se encuentran: el aporte y liberación del capital no sometido a impuestos, la protección automática en el Registro de Sociedades británico, formalismos de constitución sencillos, rápidos y económicos, administración simple y lógica, fiscalidad muy favorable y regímenes sociales poco costosos.

Es importante saber que el Registro de Sociedades de comercio de Cardiff no tiene derecho de beneficios por parte de los contribuyentes británicos y ha reducido sus tarifas de constitución desde 2005.

Las características más destacadas de la Limited Company son:

La denominación social debe ser aceptada por el registro inglés (protege además el nombre frente a otros que deseen usarlo), la sede se sitúa en la isla pero se pueden desarrollar asambleas en cualquier país, no hay exigencia de capital mínimo, no se fija la duración en los estatutos, el director representa a la sociedad

y que sólo necesita un interventor de cuenta cuando se sobrepasa el límite de ingresos (nueve millones de euros).

2. Características principales de una Sociedad Limitada.

- La denominación social (nombre de sociedad o razón social) debe ser aceptada por el registro inglés de sociedades. Esta aceptación sirve de protección del nombre de su empresa.
- La sede se sitúa en Gran Bretaña pero las asambleas pueden celebrarse donde desee.
- El objeto social no es limitativo y autoriza al ejercicio de todas las actividades legales.
- Ninguna exigencia de capital mínimo, quedando éste suscrito y liberado a voluntad de los asociados.
- La responsabilidad de los miembros de la empresa se limita al importe suscrito de las acciones liberadas y al importe del capital suscrito sin liberar todavía.
- En los estatutos no se fija ninguna duración.
- Un asociado es suficiente para formar la sociedad (a condición de poder recurrir a los servicios de un "asistente").
- El anonimato puede quedar garantizado gracias a la figura del director asignado.
- Un director representa la sociedad. En la práctica, existen al menos dos, si bien de cara al registro o a las autoridades, no se hace ninguna distinción entre los títulos de los directores: El "director ejecutivo" activo (el que ejecuta la actividad empresarial diaria) y el "director no ejecutivo" comparable al administrador de una sociedad.
- El secretario es el representante administrativo que gestiona las relaciones con las autoridades legales, concretamente velando por el buen funcionamiento de la sociedad. Es indispensable tener un asistente que conozca bien la legislación británica.
- El auditor o interventor de cuentas no es necesario más que cuando se sobrepase el límite de ingresos de nueve millones de euros. En el Reino Unido, el auditor es designado por los directores por periodos anuales.



3. Pasos a seguir. (Companies Made Simple)

“Companies Made Simple” es una plataforma premiada que ofrece la formación y herramientas para abrir una empresa.

Vamos con los pasos que dar:

1. Para crear la empresa con www.companiesmadesimple.com, es un servicio sencillo y es posible hacerlo online y a distancia. Con un nivel suficiente de inglés no es nada complicado crear la empresa por este proceso.
2. Al cabo de unos días llega un certificado de “Companies House” en el que consta que la empresa está registrada legalmente en UK. Se debe guardar, porque es lo necesario para acreditar que la empresa es legal.
3. Llega también una carta del HMR&C (el equivalente de allí a la Agencia Tributaria) para informar sobre tu empresa. Se rellena el formulario que adjuntan y se envía por correo postal.



Imagen 7: Icono de HMR&C.

4. Con esto se cumple con la administración británica hasta dentro de año y medio (año y medio que es cuando tienes que pagar, pero la declaración de impuestos se hace al año), salvo que tus ventas vayan bien y tengas que darte de alta en el “VAT register” (el registro de IVA) porque facturas más de 68.000£.
5. A la hora de cobrar, se factura con el nombre de la empresa y el número que aparece en el certificado de “Companies House”. No se necesita un

NIF para hacerlo, ni siquiera si comercializa con España. Tampoco cobrar IVA, aunque si se vende a una empresa fuera de UK se tendría que declarar una operación intracomunitaria y pagar el IVA correspondiente.

6. Por lo tanto es necesario una cuenta en un banco de UK para la empresa. Y no vale una personal, porque el dinero de la empresa no es dinero propio aunque la empresa sea al 100% de uno. Se puede abrir una cuenta para una empresa británica aunque no se sea residente. Como documentación necesitas simplemente el pasaporte, el certificado de constitución de tu empresa y una factura de luz, agua o teléfono para que comprueben la dirección como se a explicado en apartados anteriores.
7. Para que tu empresa sea británica, debe estar radicada en UK. Se puede contratar un servicio de oficina virtual a través de Companies Made Simple o cualquier otro.

Estos son los pasos para crear una empresa en Inglaterra. Nada complicado, y excepto abrir la cuenta bancaria todo se puede hacer desde cualquier lugar.

2. Companies Made Simple.

Antes de nada recordar que para constituir una firma en UK, no es necesario ir físicamente a Londres, se puede hacer todo el papeleo por internet. La presencia es únicamente imprescindible para la cuenta bancaria.



Imagen 8: Icono "The Made Simple" e información principal.

Esta gestoría Londinense destaca por su sencillez, no solo por su software fácil e intuitivo, si no porque han reducido todo el proceso de creación de una firma a cuatro sencillos pasos:

1. Entrar en company formation (<http://www.companiesmadesimple.com>). Verificar mediante un buscador si el nombre que buscas está disponible. Lo confirman al instante
2. Seleccionas el paquete de servicios que más se ajuste a tus necesidades. Se recomienda el paquete Ultimate, (£299.00) es muy completo.
3. Aceptar la compra.
4. Completar datos (director, administrador... etc.)

En pocas horas confirman el registro y/o puedes supervisar el proceso mediante su programa en línea. En tres horas recibes toda la documentación.

Tarifas:

En Companies Made Simple no hay extras ocultos, el precio final es el definitivo. El software en línea para crear la sociedad y administrarla diariamente es rápido e intuitivo.

Se recomienda el Paquete "Ultimate" por varios motivos:

- Si es necesario ampliar los servicios, cambiar de un pack a otro superior conlleva recargo.
- El Pack Ultimate es el único con Oficina Virtual de correo, algo indispensable. Consiste en que todo el correo a que reciban lo reenvían al domicilio que queráis o bien lo escanean y lo envían por email. (en el caso de que se quiera trabajar desde tu domicilio o desde una oficina coworking como se expondrá más adelante)

Todos los packs tienen:

- Ingreso de 50 Libras al abrir una cuenta en Barclays.
- Tres horas de formación online.
- Software de contabilidad.
- Dominio ".co.uk."
- 75 Libras de crédito en Adwords. (Google AdWords es el programa que utiliza Google para ofrecer publicidad patrocinada a potenciales anunciantes).



4. Impuestos.

Los impuestos comunes en Inglaterra son:

- **Value Added Tax (VAT)**, es equivalente al IVA de España. Se trata de una tasa aplicable a los bienes y a los servicios a las personas imponibles, es decir, las entidades que ejercen una actividad comercial: un individuo, un socio, una organización no incorporada y una sociedad limitada.
- **Taxable Supplies**: incluye todos los bienes y servicios (denominados outputs) que sean ingresos financieros o bienes mobiliarios. Aquí se encuentran las transacciones de ventas, alquileres o préstamos de bienes. Se reparte en cuatro categorías:
 1. "Positive Rated" - imponible al 15% (la tasa más común en Gran Bretaña) o 5%.
 2. "Zero Rated" - agrupa los artículos esenciales económicamente o para la vida en sociedad: transportes públicos, periódicos, medicamentos prescritos bajo receta médica, la mayor parte de los alimentos, los libros, la ropa de niños, las exportaciones.
 3. "Exempt Supplies" - (dispensados) esto es, los costes postales, finanzas, educación, seguro y salud (gastos necesarios).
 4. Finalmente, las entradas que no están cubiertas por la "Value Added Tax" : dividendos, acciones de compensación por pérdidas, ventas fuera del Reino Unido.

Con respecto a los impuestos, una sociedad recientemente constituida debe pagar al final del primer ejercicio (entre los 6 y los 9 meses) el llamado "impuesto de sociedades", de un 20% de los beneficios, aproximadamente. Sólo estás obligado a dar el alta del registro del VAT cuando se factura más de 68 mil libras.

Se debe informar al Gobierno británico cuando:

- Su turnover o volumen de facturación de los doce últimos meses exceda las 56 000£.
- En los próximos 30 días, su ingreso (turnover) sobrepase el límite de £58000 (aproximadamente 88 000€).

En el primer caso, debe informar a las autoridades inglesas en el plazo de los 30 días que siguen al ciclo de 12 meses en cuestión. En el segundo caso, la

comunicación debe hacerse en los 30 días que siguen a la fecha en la que haya anticipado la superación del límite de £58000. Es importante hacer un buen seguimiento de la progresión del volumen de negocios puesto que pueden aplicarse penalizaciones de retraso en caso de declaraciones fuera del plazo (además de la VAT que debe pagarse).

Cada trimestre debe ser enviada una declaración y ser devuelta a las autoridades británicas en un máximo de 30 días después del final del trimestre en cuestión. Hay que enviar obligatoriamente las declaraciones acompañadas del pago dentro de los plazos. Existe un marco jurídico estricto y amplio que permite a las autoridades inglesas imponer y recaudar penalizaciones a los que se encuentren fuera de la ley. Las empresas que tengan ingresos regulares pueden pagar la VAT en mensualidades. Las sociedades que opten por la disposición de declaración anual (Annual Accounting Scheme) deberán efectuar únicamente una declaración al año, y ésta en los dos meses que siguen al año de esta disposición.

Antes que nada, se advierte: no se puede crear una empresa si los servicios son locales en otro país, los clientes están en ese país y los proveedores están en también en ese país. Esto se considera una empresa propia de ese país en cuestión, y la agencia tributaria correspondiente obligará a declarar y pagar los impuestos.



V. Comparativa.

1. Ventajas e inconvenientes de los procesos administrativos de España y Reino Unido.

i. Constituir una empresa en España

Para la obtención de la información necesaria para implantar una empresa en España se optó por acudir a La Cámara de Comercio de Valencia donde se nos proporcionó información acerca de cómo y cuándo crearla.

Supongamos que se pretende implantar una empresa en un régimen jurídico Sociedad Limitada y se ofrece la oportunidad de proporcionar contratos vía online.

Esto significa:

- Que la LSSI (Ley de Servicios de la Sociedad de la Información) obliga a publicar en la web de la dirección propia (o la de tu empresa). Si no se quiere que sea la del domicilio particular, habrá que contratar un apartado de correos o un servicio de oficina virtual.
- Se debe dar de alta el fichero en la Agencia de Protección de Datos. Es gratuito, pero los trámites son engorrosos. Y sobre todo, ese está sujeto a multas que dependen del criterio de un inspector de la Agencia de Protección de Datos.
- Preguntar en el Registro Mercantil si está disponible el nombre elegido, esto tiene un coste aproximado de 20€.
- Depositar 3.000€ para crear la empresa. Es posible incluir dentro de ese importe el equipo técnico que se utilice pero hay que demostrarlo ante notario.
- Se tiene que pagar a un asesor para ayudar a preparar las escrituras. Gracias a la Cámara de comercio es posible que se consiga este servicio de manera gratuita pero tras larga espera.
- Se debe pasar por un notario, lo que significa pedir cita y acudir. Junto con el Registro Mercantil esto suma unos 400€
- Esperar unos días a tener las escrituras y registrarlas (otros 40€).

- Comunicar a la AEAT (Agencia Tributaria) la constitución de la sociedad para obtener el NIF.
- Darte de alta como autónomo, porque como administrador de la sociedad estás obligado a ser autónomo.

A partir del momento que se tiene constituida la sociedad, se está obligado a:

- Pagar cada mes la cuota de autónomo. El mínimo anda ahora entorno a 262€. Aunque los primeros meses se dispone de descuento.
- Declarar cada trimestre si se ha retenido algo en concepto de IRPF a los empleados (hay que comunicarlo cada trimestre aunque no los tengas) o a algún profesional que haya realizado algún trabajo para tu empresa.
- Declarar cada trimestre cuánto se ha facturado y cuánto se a pagado de IVA, y si la diferencia es positiva abonarla.
- Declarar anualmente una lista de empresas a las que se ha vendido o cobrado más de 3000€ el año anterior. No hay que pagar nada pero es un trabajo que te supone tiempo y esfuerzo.
- Declarar anualmente las retenciones que se ha hecho de IRPF.
- Declarar anualmente los beneficios obtenidos y pagar el impuesto de sociedades si el resultado ha sido positivo.

Hay que empezar poniendo dinero y seguir pagando todos los meses, ganes o pierdas, ingresos o no ingresos. Según "Invest in Spain", web oficial de nuestro gobierno, crear una empresa en España viene a costar 550€ (sumando costes de gestoría) y se tarda entre una semana y un mes.

A partir de aquí, cada mes, entre pagos de autónomos, la gestoría y la oficina virtual por el tema de la LSSI estás pagando como mínimo 300-400€. Todos los meses. Aunque no factures ni un céntimo. Y no se ha valorado el coste de oportunidad de dedicar unas horas todos los meses a trabajar de recaudador de impuestos "voluntario".

j. Construir una empresa en Reino Unido.

Como se ha desarrollado con anterioridad, el proceso de creación de una nueva empresa en el Reino Unido es mas sencillo que en España. Tanto los trámites necesarios, como las obligaciones y mantenimiento son simples y promueven la innovación y el emprendedurismo.

Se expone a continuación los trámites necesarios para la creación de una empresa de manera breve y exponiendo los costes monetarios y temporales:

- Se opta por gestionarla por Companies Made Simple. El plan "Silver" incluye una dirección oficial en Londres para la empresa, y esto es un requisito que impone HMRC (la Hacienda de allí).
- Se elige un nombre y la web comprueba al instante si está disponible. Piden los datos de la tarjeta de crédito para pagar el coste. Con el IVA y un pequeño extra el coste total de crear la empresa es 58,99 libras. Hay que decir que esto incluye el registro de un dominio ".co.uk" por dos años (7,95 libras) y un cupón de Google AdWords de 75 libras. Es posible tener 50 libras extras si se opta por una cuenta en Barclays.
- Una vez pagado, se completa cuatro o cinco pantallas de información sobre la empresa: propietarios, director, estatutos, entre otras características de la empresa que en la mayoría se puede elegir las opciones que vienen por defecto.
- Al finalizar este último trámite, a las 3 o 4 horas se recibe un correo electrónico diciendo que el alta de la empresa está completa.

k. Ventajas de implantación en Reino Unido.

A parte de que el proceso de creación de la empresa es más sencillo y económico, y el mantenimiento de la empresa también, se presenta a continuación una serie de ventajas frente la implantación de una empresa en España.

1. Formalismos de constitución simples, rápidos y poco costosos.
2. Administración y funcionamiento simples y lógicos.
3. Rigidez reducida mínima (administrativa, jurídica y fiscal)
4. No es necesario poner la dirección en la pagina web si no se desea.
5. Protección automática del nombre de la sociedad en el Registro de Sociedades británico.
6. El objeto social no es limitado y autoriza al ejercicio de todas las actividades legales: esto resulta ser una ventaja innegable sobre las demás legislaciones.

7. no es necesario pedir un número de IVA (el equivalente al NIF). De hecho, no se tiene que cobrar (ni por tanto declarar) IVA hasta que los ingresos superen las 68.000 libras anuales. Se puede realizar voluntariamente. Y si se llegara a facturar esas más de ese límite y se tiene que cobrar y declarar IVA, hay distintas fórmulas para hacerlo, pero se puede optar por pagar directamente un 20% de los ingresos.
8. No se tiene que hacer declaraciones trimestrales de IRPF si no hay empleados.
9. No hay que darse de alta como autónomo por lo tanto no hay que pagar nada al respecto.
10. Aporte y liberación del capital no reglamentados y no sometidos a impuestos (sin acta notarial).
11. No hay que pasar por ningún notario. Se puede por ejemplo asignar nuevas acciones a un nuevo socio directamente en la Web de "Companies Made Simple" sin coste alguno. Incluso cambiar el nombre de la empresa, también online, por 40 libras.
12. Hasta 21 meses después de poner en marcha una empresa no hay que pagar ningún impuesto. Puesto que hasta después de 9 meses después del primer ejercicio contable no se paga a HMRC si se han obtenido beneficios.
13. La contabilidad es más sencilla, y hay aplicaciones online que te permiten llevar las cuentas y presentar los impuestos sin necesidad de ser contable, ni de precisar de un experto.



Imagen 9: Cuadro comparativo S.L en España VS Reino Unido.

En general, una sencillez de funcionamiento del sistema jurídico y una mejor apreciación de los empresarios, de la creación de la empresa y de las sociedades en fase de inicio. Existen comisiones compuestas en parte por ciudadanos ordinarios, cuya intención es controlar la complejidad de los textos publicados por el Gobierno británico y cuya finalidad es la correcta comprensión por parte del ciudadano publicados por el Gobierno británico.

VI. Redacción de proyecto de empresa.

1. Oportunidad de negocio.

El negocio de estudio, como se ha planteado en el comienzo del trabajo, se trata de una empresa consultora de arquitectura que principalmente se basa en 3 servicios principales: Diseño y desarrollo de proyectos, Ejecución y Consultoría. Con estos tres servicios se competirá con empresas que ofrecen lo mismo.

A continuación se plantean maneras distintas de enfrentarse a estos competidores. Una es la competencia orientada hacia el consumidor y otra la orientada hacia el competidor.

Competencia orientada al consumidor:

Los especialistas han optado por orientar la competencia al consumidor. Centrarse más en la figura del consumidor en vez de en el producto. El problema no es saber lo que desea el consumidor cuando un gran número de empresas ya están satisfaciendo sus necesidades. El principal problema se centra en la necesidad de conocer a estas empresas, a los competidores, y saberle ofrecer al consumidor un producto de calidad y enseñarle a reconocerlo.

Competencia orientada al competidor:

Gracias a un estudio detallado de las empresas competidoras y tras buscar sus puntos débiles, estas pueden ser atacadas vendiendo otros productos o tratando mejor al cliente.

Para este segundo apartado del proyecto, se ha realizado durante dos meses un plan de mercadotecnia del futuro en un estudio de arquitectura e ingeniería que lo componen 4 empresas situadas en el centro de Londres:

- DINWIDDIE MACLAREN ARCHITECTS.
- TERRELL INTERNATIONAL.
- JONATHAN LOUTH ARCHITECTS.
- 31/44 ARCHITECTS LLP.

Se ha analizado con detenimiento a cada participante y se ha realizado una lista de debilidades y fortalezas para explotarlas o defenderse de ellas.



2. Creación nueva empresa, marca personal, estrategia.

Todas las empresas poseen su propia filosofía de operaciones. Esta puede manifestarse en sus acciones de manera explícita o no. Una empresa que actúa de manera implícita en las acciones sobre su filosofía, debe reflejar parte del proceso de planeación de forma explícita. La filosofía de operaciones de una organización incluye una serie de supuestos acerca de su funcionamiento y la manera en que se toman las decisiones.

Una parte del proceso de planificación estratégica es la formulación de supuestos de la empresa acerca del entorno, sus mercados, sus operaciones, la forma en la que deben funcionar y las relaciones con sus clientes.

Como define Edgar H. Schein (February 1990) en su investigación "Organizational Culture" la cultura es un patrón de supuestos básicos, inventado, descubierto o desarrollado por un grupo determinado, a medida que aprende a afrontar los problemas de adaptación externa e integración interna que ha funcionado suficientemente bien para considerarla válida y, en consecuencia se señala a los nuevos miembros de la empresa como la forma correcta de percibir, pensar y sentir en relación a aquellos problemas.

La cultura de una organización proporciona el contexto social a través del cual realiza el trabajo; guía a sus miembros en las tomas de decisiones, la forma en la que se invierte el tiempo y energía, qué hechos se examinan con detenimientos y qué otros se dejan de lado, qué tipo de personas se selecciona para trabajar dentro de la empresa y prácticamente el modo de trabajar dentro de ella.

3. Plan estratégico.

El plan estratégico se divide en 6 partes, donde se habla de la visión, misión de la empresa, los valores empresariales, objetivos estratégicos, metas y estrategia de penetración.

I. Visión.

La imagen que se pretende dar tanto al cliente como a los competidores, es la de una empresa consultora creativa, eficiente, responsable y honesta. Donde la empresa sea reconocida por su trabajo bien hecho y la cuidadosa relación empresa-cliente, haciéndolo partícipe de las decisiones así como explicándole con detenimiento el por qué de cada paso dado. Además, generar confianza, y transmitirles la tranquilidad de que cualquier cosa que suceda sobre el trabajo

realizado, lo quieran modificar o inspeccionar pueden contar con la empresa en todo momento.

m. Misión de la empresa.

Se pretende brindar una excelente atención al cliente personal y transmitir transparencia, con el mejor asesoramiento según las necesidades del cliente y ofreciendo soluciones integrales en cualquier tipo de proyecto.

n. Valores empresariales.

Los principales valores empresariales que se quieren conservar en la vida de la empresa son: compromiso, excelencia, honestidad, responsabilidad, respeto, lealtad, confianza, creatividad, compromiso, crítica, excelencia y coraje.

Se sugiere que la filosofía de trabajo del día a día se base en esos valores por lo que a la hora de escoger a un colaborador se analizará y se hará énfasis en esos valores.

o. Objetivos estratégicos.

Como objetivo estratégico general se busca ser la mejor opción como empresa de arquitectura en cuanto a diseño, ejecución y consultoría en general para proyectos de obra privada.

Objetivos estratégicos específicos:

- Entregar los trabajos a tiempo acordado por la empresa y por el cliente.
- Ser reconocidos por la buena calidad de trabajo.
- Dar seguimiento continuo al desarrollo de las obras en construcción.
- Satisfacer las necesidades de asesoramiento según la necesidad del cliente.
- Mantener una constante relación con el cliente tanto en la primera consulta, como en el desarrollo del proyecto y hacerle saber cualquier impedimento externo que afecte a la fecha de entrega.
- Ser claros, honestos y transparentes en el manejo de las cuentas ya sea en beneficio de la empresa o del cliente.
- Administrar de manera coherente para asegurar el crecimiento integral de la empresa y sus colaboradores.
- Mantener un ambiente de respeto entre todo el personal de la empresa y con los colaboradores.
- Crear incentivos o planes de motivación para el personal colaborador.
- Asegurar la permanencia de la empresa en el mercado y prevenir cualquier externalidad que pueda afectar su rentabilidad y por tanto su existencia.

p. Metas.

Conseguir una bolsa de clientes estables y ser reconocidos por la calidad de nuestros trabajos, así como por el excelente trato. Esto se conseguirá estando a cargo de todas las revisiones o modificaciones que se hagan en los proyectos realizados.

q. Estrategia de penetración.

Ser encargados en el diseño ,para un cliente inglés, de dos proyectos realizados en Canadá y Florida (Octubre 2013 y Abril 2014 respetivamente) tanto en el proceso de construcción como en el uso y mantenimiento de las edificaciones.

Ser colaboradores técnicos de las empresas inglesas en las que se han realizado prácticas o se ha trabajado, con el objetivo de recibir contribución económica para el desarrollo de la marca personal y “Networking”.

4. Plan operativo.

El plan operativo explica el funcionamiento de la empresa. Se presentan temas como los principales flujos con terceros, la organización interna y los recursos humanos, explicando las habilidades y experiencia que aportarán. En general, todos los aspectos relevantes para el negocio.

Deben definirse los procedimientos administrativos que podrían implementarse junto con el proyecto. La decisión de desarrollar internamente las actividades que pudieran subcontratarse influye directamente en los costes: Por la mayor cantidad de personal que pudiera necesitarse, la mayor inversión en oficinas y equipamiento y el mayor coste de materiales y otros consumos. Esta decisión parece ser secundaria, pero trae consigo una serie de inversiones y costes que en el estudio no se puede obviar.

Además de la inversión inicial, estos procedimientos administrativos son muy costosos si no has estado familiarizado con ellos, esto significa que es necesario invertir más tiempo de lo normal y por lo tanto como se ha comentado en el análisis DAFO, puede estar perjudicada la relación con los clientes.

r. Funcionamiento:

Se debe pensar en como estará gestionado el negocio a diario, los procedimientos de contratación de personal y los pagos.

Actividades como la revisión de los seguros, el alquiler o permisos relativos para la realización de la actividad.

s. Administración:

El capital mas valioso dentro de la empresa es la gente que trabaja en ella, por ello es esencial identificar las habilidades necesarias para el funcionamiento de la empresa y analizar las que ya se tienen, por lo que se será necesaria la contratación de un perfil de personal administrativo determinado.

Para cada proyecto es posible definir una estructura organizativa que se adapte a los requisitos de la posterior operación. Conocer esta estructura es fundamental para definir las necesidades de personal cualificado para la gestión y estimar los costes indirectos de la mano de obra ejecutiva.

El perfil del personal administrativo está conformado por:

- a. **Raúl Simarro Barceló:** Ingeniero de la Edificación e Ingeniero de Obras Públicas con experiencia en dibujo, diseño, inspección y construcción de diferentes tipos de proyectos tanto en empresas como a nivel independiente, freelance.
Evaluaciones de edificios residenciales, comerciales o industriales.
Conocimientos en planificación y gestión de proyectos.
Se encarga de la consultoría y la dirección general.
Experiencia en el Reino Unido en empresas del sector.
- b. **Iris Helena Pedro Tatay:** Arquitecta con experiencia en la representación gráfica arquitectónica, diseño de todo tipo de proyectos, ya sea colaborando con empresas como a nivel independiente.
Alto nivel en modelización BIM.
Especialista en gestión y organización de concursos públicos tanto nacionales como internacionales.
Se encargará del departamento de diseño.
- c. **Mary West:** Persona de buen carácter, entusiasta, proactiva, responsable y bilingüe.
Especialista en administración y gestión de empresas y conocedora de la legislación y burocracia inglesa.
Trabaja actualmente 3 días a la semana con nuestro principal colaborador.

Larga experiencia en empresas arquitectónicas en Londres.
Nativa de Reino Unido.

- d. **Ana Pavlovic:** Arquitecta diplomada en el Reino Unido y colaboradora actualmente para Jonathan Louth Architects como Ana Pavlovic Architects. Con experiencia en dibujo, diseño, inspección y modelado. Apoyará en el departamento de diseño cuando sea necesario.
- e. **Jonathan Charles Louth:** Principal responsable de la empresa colaboradora Jonathan Louth Architects.
Project design & inter-disciplinary lead.
Titulaciones:
ExBA (Hons)
DipArch(Bristol)
MSt(Cantab)
ARB RegArch
ACArch

Se contratarán los servicios de abogados, auditores, financistas y especialistas en recursos humanos. Se subcontratarán los servicios de construcción de obra civil y acabados, instalaciones, electricidad y sistemas especiales.

5. Plan de tecnologías e infraestructura.

t. Tecnología:

En este apartado se indica la tecnología requerida para iniciar el negocio. Analizar si la tecnología o programas empleados van a ser una de las ventajas competitivas. Indicar tanto el hardware (servidores, ordenadores, impresoras...) como el software y las licencias necesarias. Además considerar otros requisitos de teléfono, fax, móvil, internet y realizar una valoración del coste total de los recursos así como el coste de mantenimiento.

Se considera la posibilidad de la utilización de MAC de sobre mesa para la elaboración de planos o preparación de informes, presentaciones y programación de proyectos. Se usarán herramientas como AutoCAD, Revit, Sketchup, Photoshop, Microsoft office, MS Project. Se contará con la ayuda de una impresora/fotocopiadora Canon.

Se dispondrá de un área para la realización de maquetas que apoyen al modelado de los proyectos y los concursos.

Los colaboradores usarán las herramientas propias.



Se requerirá también de 1 teléfono fijo, una cámara digital, una maquina de fax (que es escáner) y dos líneas de teléfono móvil para los principales arquitectos.

u. Infraestructura:

El espacio necesario para el mejor desarrollo de la actividad de la empresa incluye: espacio-puesto de recepción y sala de espera para los clientes; sala de reuniones ejecutivas; oficinas para la directora de diseño y los dibujantes si se precisa; sala común de proyección, oficina de consultoría; espacio para secretaria ejecutiva; un baño para el personal de oficina y un baño para los clientes.

La mejor opción y la que mas se ajusta a las necesidades es la del espacio CoWorking que presenta las siguientes ventajas:

1. **Espacio profesional a bajo precio.** Cuando se es autónomo o tienes una pequeña empresa con pocos empleados, hay varias opciones: Trabajar desde casa, alquilar un espacio o acudir a un centro de coworking. En el primer caso, el espacio no suele ser muy profesional; en el segundo, puedes llegar a disponer de un espacio profesional siempre y cuando destines recursos a la adecuación del mismo; y solo en el tercer caso puedes encontrar un espacio profesional desde el primer día sin tener que preocuparte de nada que tenga que ver con el mantenimiento del espacio. El espacio colaborativo es una solución mucho más barata y flexible que alquilar una oficina.
2. **Escalabilidad del espacio y de costes.** Es una solución flexible si la empresa va a ir creciendo en empleados o colaboradores. Así, dispones de más o menos espacio, y conviertes este coste, tradicionalmente fijo, en un coste variable.
3. **Flexibilidad.** En los centros de coworking es posible adecuar el coste mensual del espacio en base al tiempo que destinas a ser emprendedor. Los espacios de coworking suelen ofrecer en el 90% de los casos diferentes tarifas según el uso que vayas a dar al espacio: tarifas de media jornada, jornada completa, paquetes de horas semanales, con y sin sala de reuniones, e incluso horas sueltas en algunos casos.
4. Trabajas entre una comunidad de **coworkers** con un fuerte espíritu de colaboración y ganas de trabajar de una manera diferente a como hasta ahora se ha venido trabajando, sobre todo en las grandes corporaciones.
5. **Foco, mejor productividad y más disciplina.** Trabajar desde casa es cómodo pero también es peligroso pues a menudo no se separa la vida personal y profesional. Se trabaja mejor porque no hay distracciones. Por otro lado tampoco te preocupas del mantenimiento de las instalaciones y, además, el espacio

coworking puede estar habilitado de impresoras, scanner y otro tipo de tecnologías que es posible ahorrarse.

6. **Imagen.** Se recibe a los clientes y proveedores en un espacio adecuado y acondicionado. Con un aspecto profesional.

7. **Compartir proyectos** para enriquecerlos y poder llevarlos a cabo. Los emprendedores suelen estar especializados en su área de negocio, pero para llevar a cabo un proyecto completo, hay que abarcar todos las ramas y saber de diseño e imagen corporativa, plan de negocio, área legal aplicable, administración, etc. En una comunidad de coworkers, se encuentran profesionales de todas las áreas que pueden hacer aportaciones complementarias en algún proyecto.

8. **Vencer el aislacionismo.** El intercambio con otros profesionales es muy recomendable para la motivación y evita la apatía; mejora además el conocimiento de las tendencias de mercado y da acceso a nuevos conocimientos.

9. **Mantenerte al día.** En la mayoría de los centros de coworking se encuentra una propuesta mensual muy interesante de cursos y actividades. Los hay más orientados al enriquecimiento personal y los hay que fomentan el desarrollo profesional (uso de herramientas que ayudan a la productividad del emprendedor, de conocimiento legal y administrativo, coaching para el emprendedor, jornadas de intercambio con entidades externas, etc.).

6. Plantillas y formularios.

Una parte importante de la firma de la empresa es conseguir diferenciar nuestros trabajos con los de los demás y que los clientes sepan identificar un trabajo de la empresa ya sea por el diseño de impresión, el icono de la empresa, la plantilla utilizada en los planos o incluso los colores predominantes en la presentación.

Tras el estudio realizado trabajando en empresas del Reino Unido, se presenta a continuación unos ejemplos modificados intentando buscar una manera representativa, visual y sencilla de plasmar la información que se le va a entregar al cliente.



Imagen 10: Plano ejemplo bloque de apartamentos.

Algo importante es mostrar a tu cliente únicamente lo que él quiere ver. Un ejemplo claro es este plano de un edificio de apartamentos situado en London Bridge en Londres. Consta de un sótano con 4 plazas de garaje por el que se accede por el edificio colindante, una planta baja por la que se accede por la parcela del edificio opuesto, y de 4 plantas más casa uno con un estudio.

Se observa que tanto en el sótano como en la planta baja, se muestra parte de las parcelas colindantes, únicamente por la influencia de estos en el cliente. En las siguientes plantas se muestra de manera muy esquematizada la disposición de cada uno de los estudios.

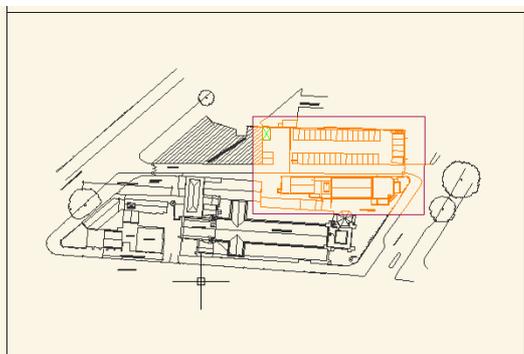


Imagen 11: Ampliación esquina inferior izquierda de plano anexo a catedral ST George.

Gracias al hecho de focalizar la atención del cliente en lo que nos interesa, el cliente puede saber en todo momento donde se encuentra y la orientación. En el primer plano en la parte superior se observa en la esquina inferior izquierda un plano reducido donde se marca exactamente donde esta situada la parcela de estudio. Este es otro ejemplo realizado en Londres donde en este caso el diseño de un proyecto está formado

por dos edificios de oficinas anexionado con la Catedral ST. George en Southwark London. Antes de comenzar a explicar a los clientes y a las asociaciones qué habíamos pensado para sus oficinas era importante que no se preguntaran la situación o se sintieran perdidos. El objetivo era que escucharan desde el principio lo que teníamos que comentarles. Aquí se recuadra en color justamente el área que se mostraba en el plano a escala 1:100 en A3. De ese modo, por un lado nos escuchan desde un principio y por otro lado, los clientes no se sienten perdidos y están siendo partícipes en la explicación y en el desarrollo del proyecto.

La búsqueda de una plantilla de cajetín perfecta es difícil de conseguir sin haber tenido experiencia en más de 1 proyecto. Tras la experiencia, vas encontrando la manera más completa y sencilla para la empresa y para los mismos clientes de identificar los planos de un proyecto. Se enumera a continuación lo necesario para su identificación:

<i>Jonathan Louth</i> ARCHITECTS		
DRAWING NUMBER	999/X/000	REVISION Y
PROJECT	ABCD	
CLIENT	-- SL	
DRAWING TITLE	FIRST FLOOR PROPOSED	
DATE	September 2014	SCALE 1:100
	tel 000 0000 000	@A3
HOUSE NAME	30 STREET	LONDON POSTCODE

Imagen 12: Plantilla cajetín.

- Nombre de la empresa o icono.
- Número de plano: donde aparece un código que te dice el número de proyecto dentro de la empresa, la etapa o "Stage" en la que te encuentras (que veremos más adelante) y el número de plano.
- Revisión: la revisión ocurre cuando algo dentro de ese plano es modificado y cuando tienes un plano y no sabes si ese es el que ha sido modificado o no. Suele ir acompañado en la parte superior del cajetín una nota con la fecha de modificación, lo que se modificó y quién ha realizado el cambio.
- El nombre del proyecto.
- El cliente o asociación.
- El título del plano. (planta, existente, propuesta, sección, detalle constructivo).
- La fecha de realización.
- La escala en la que está y la hoja en la que está impreso por si se realizaran modificaciones en la impresión.
- Número de contacto de la empresa.
- Dirección de la empresa.
-

Por último se muestra la escala en la que está el proyecto para dar una idea más clara de las dimensiones y el norte geográfico para tener en cuenta por un lado la orientación del edificio y por otro conocer el curso de la iluminación solar.



Imagen 13: Ejemplo escala y norte geográfico.

7. Perfil del cliente.

v. Qué busca el cliente.

La calidad estética, funcional y sostenible del trabajo que desempeñaremos se obtiene en relación directa a los objetivos de nuestros clientes. El cliente busca conocer en todo momento como se va desarrollando el proyecto, y esto se consigue trabajando en equipo y manteniendo una relación absolutamente cercana y profesional para obtener éxito global del proyecto.

w. Qué se le ofrece al cliente.

La relación directa con el cliente nos permite plasmar en el proyecto las ideas tamizadas en diversos procesos de aproximación a la solución definitiva, mostradas desde las primeras fases del diseño, lo que facilita al cliente la comprensión de las distintas soluciones y le ofrece un producto final controlado espacialmente, lo que evita errores posteriores en fase de construcción o cambios de opinión del cliente a última hora.

x. Valores añadidos.

La empresa permite una flexibilidad y capacidad de adaptación que, junto con la voluntad de permanencia y solidez y la asistencia personal en todas las fases de la promoción, implica destacables valores añadidos en el servicio a los clientes.

8. Marketing.

Se exponen a continuación algunos ejemplos de Marketing que pueden funcionar con la actividad que desempeña la empresa.

1. Una página web en internet es una inversión de muy bajo coste en relación al beneficio que puede significar para la firma. Para que el sitio cumpla con el objetivo de la empresa es necesario que sea visualmente interesante, fácil de

navegar y tenga buen contenido textual. Un página web en internet es la cara visible de cualquier empresa hoy en día.

2. Otra forma de promocionar la empresa es creando un "newsletter" pidiéndole a quien visita la página, que se suscriba gratuitamente a la misma y de esa forma va creando una base datos de clientes con quienes se puede seguir en contacto.

3. El testimonio de un cliente satisfecho con nuestro trabajo también puede servir para persuadir a quienes visitan la página web a confiar en su empresa.

4. El marketing vía-email es una manera muy efectiva y simple de promocionar los servicios del estudio.

5. También es posible formar alianzas con otras firmas para que complementen los servicios que prestan en la empresa.

6. Acuerdos con "brokers" inmobiliarios para que recomienden nuestros servicios.

7. Ofrecer una excelente atención al cliente gracias a la especialista en administración y encargada de recibir las llamadas nativa de Reino Unido Mary West, ya que ninguna estrategia de marketing supera la publicidad del boca a boca. Prometiendo trabajos de alta calidad y cumpliendo la palabra.

8. Se realizarán estudios de mercado frecuentemente y se analizará la competencia para elaborar efectivas estrategias de marketing

9. Intentar averiguar siempre como llegó un cliente a saber de la empresa ya que de esa forma es posible saber qué medio de comunicación funciona mejor y de esa forma optimizar su plan.

y. Plan de contactos.

En primero lugar se crea un plan de contactos. Este no es un método. Es, básica e históricamente, la forma en que la mayoría de los profesionales de la construcción consiguió y consigue la mayoría de los "encargos de trabajo".

5 Puntos básicos para optimizar "tu plan" de contactos:

- Mejorar el mensaje de la imagen que quieres transmitir.
- "Explorar" y "explotar" tu cadena de contactos.
- Tener una propuesta clara de honorarios.
- Mejorar tu relación con los Clientes actuales.
- Recuperar / "Re contactar" a tus "viejos clientes".



z. Página web.

Además del plan de contactos, el segundo paso será crear una página web puesto que ofrece las siguientes ventajas:

1. Alcance mundial de sus productos y servicios.
2. Competir al lado de los más grandes: La imagen en Internet podrá ser comparable a cualquier gran compañía del mismo sector.
3. Disponible las 24 horas, todos los días año: Lo que permite que aún fuera del horario de trabajo, la empresa siga produciendo y creciendo. Además de atender otras partes del planeta que por diferencias horarias sería imposible realizarlo al instante.
4. Menos costes operativos: Ahorro en gastos de publicidad, reducción de teléfono y personal, de modo que cualquier información que pudiera necesitar el cliente la podrá consultar en su página Web.
5. Imagen Profesional de su empresa: Actualmente las empresas respetadas en el mercado tienen presencia en la Web. El no contar con una dirección en Internet, puede dar una imagen poco seria y profesional.

aa. Redes sociales.

LinkedIn, Facebook, Twitter pueden ser extensiones de nuestra web y canales para reforzar nuestra relación con el cliente y la presencia de nuestra marca y así llevarnos a conseguir nuevos clientes.

VII. Gestión de proyectos. "RIBA"

En el apartado donde se ha hablado sobre la plantilla de cajetín, se ha comentado que en la denominación de cada uno de los planos, un término que era necesario mostrar era la etapa (o "Stage") donde se situaba en el tiempo el desarrollo del proyecto.

En el Reino Unido, El Real Instituto de Arquitectos Británicos, en inglés "Royal Institute of British Architects", también conocido por sus siglas RIBA, es una organización profesional de arquitectos del Reino Unido.

Esta organización crea el "Plan RIBA de trabajo" es un robusto protocolo de proceso que describe las actividades de las necesidades de los clientes en el desarrollo de la construcción. Las etapas se utilizan en los documentos que se nombran para ayudar a identificar los servicios del arquitecto dentro del proceso de proyecto y construcción.



Imagen 14: Escudo RIBA.

<i>Jonathan Louth</i> ARCHITECTS			
DRAWING NUMBER	349A/AB/003	REVISION	
PROJECT	AMIGO HALL PHASE 2		
CLIENT	THE TRUSTEES OF THE ARCH DIOCESE OF SOUTH WARK		
DRAWING TITLE	DEC + CCF FIRST FLOOR PROPOSED		
DATE	August 2014	SCALE	1:200 @A3
	tel 020 7596 6628		
ARTHUR'S MISSION	30 SNOWFIELDS	LONDON SE1 3SU	

Imagen 15 : Plantilla cajetín con "Stage" señalado.

Dependiendo del tamaño del proyecto, estos "Stages" pueden variar o interrelacionarse por ejemplo Stage AB, donde mientras se va conociendo los gustos de los clientes o distintas partes interesadas, ya se ha comenzado con la información previa y se comienza a introducir al cliente en

la estrategia de trabajo.

Las etapas o "Stages" son los siguientes y se van a definir mostrando en cada uno de ellos un ejemplo de proyectos realizados en el transcurso de mi experiencia de trabajo en el Reino:

Tabla 6: "The RIBA Outline Plan of Work Stages (Plan de Esquemático de Trabajo)

RIBA Work Stages		Description of key tasks	OGC Gateways
Preparation	A Appraisal	Identification of client's needs and objectives, business case and possible constraints on development. Preparation of feasibility studies and assessment of options to enable the client to decide whether to proceed.	1 Business Justification
	B Design Brief	Development of initial statement of requirements into the Design Brief by or on behalf of the client confirming key requirements and constraints. Identification of procurement method, procedures, organisational structure and range of consultants and others to be engaged for the project.	2 Procurement strategy
Design	C Concept	Implementation of Design Brief and preparation of additional data. Preparation of Concept Design including outline proposals for structural and building services systems, outline specifications and preliminary cost plan. Review of procurement route.	3A Design Brief and Concept Approval
	D Design Development	Development of concept design to include structural and building services systems, updated outline specifications and cost plan. Completion of Project Brief. <i>Application for detailed planning permission.</i>	
	E Technical Design	Preparation of technical design(s) and specifications, sufficient to co-ordinate components and elements of the project and <i>information for statutory standards and construction safety.</i>	3B Detailed Design Approval
Pre-Construction	F1 Production Information	F1 Preparation of production information in sufficient detail to enable a tender or tenders to be obtained. <i>Application for statutory approvals.</i>	
	F2 Tender Documentation	F2 Preparation of further information for construction required under the building contract. <i>Preparation and/or collation of tender documentation in sufficient detail to enable a tender or tenders to be obtained for the project.</i>	
	H Tender Action	<i>Identification and evaluation of potential contractors and/or specialists for the project.</i> <i>Obtaining and appraising tenders; submission of recommendations to the client.</i>	3C Investment decision
Construction	J Mobilisation	Letting the building contract, appointing the contractor. Issuing of information to the contractor. Arranging site hand over to the contractor.	
	K Construction to Practical Completion	Administration of the building contract to Practical Completion. Provision to the contractor of further Information as and when reasonably required. Review of information provided by contractors and specialists.	4 Readiness for Service
Use	L Post Practical Completion	L1 Administration of the building contract after Practical Completion and making final inspections. L2 Assisting building user during initial occupation period. L3 Review of project performance in use.	5 Benefits evaluation

The activities in *italics* may be moved to suit project requirements, ie:
D *Application for detailed planning approval;*
E *Statutory standards and construction safety;*
F1 *Application for statutory approvals; and*
F2 *Further information for construction.*
G+H *Invitation and appraisal of tenders*

1. PREPARACIÓN.

A. Appraisal (Apreciación).

Identificación de los requisitos del cliente y los posibles obstáculos al desarrollo. Preparación de estudios para que el cliente pueda decidir si desea continuar o para seleccionar la manera posible de continuar.

Según Joseph Juran 1996 (experto de la calidad y la gestión de la calidad) con el fin de satisfacer las necesidades de los clientes las organizaciones eficientes deben:

- *Para poder captar cuales son las necesidades del cliente, esto infiere analizar el territorio sobre el cual se va a trabajar, la edad a quien voy a ofrecer el servicio, el género y como estos, existen más factores que me pueden ayudar a encontrar dicha necesidad a satisfacer.*

Por poner un ejemplo, el caso del cliente que solicito la reforma de una unifamiliar situada en Canadá, y posteriormente otra unifamiliar en situada en Florida. Se trataba de un prestigioso empresario Londinense de "la City" con alta adquisición de vivienda privada de uso personal y con gustos muy dispares. Era muy difícil contactar con este cliente porque la mayoría del tiempo estaba reunido o incluso fuera del país por motivos de trabajo. No obstante, desde un primer momento se le vio muy interesado en cada uno de los detalles y supimos, en ese momento, que íbamos a tener que informarle casi diariamente de cualquier detalle que haya cambiado.

El principal requerimiento que nos presentaba sobre la unifamiliar de Canadá era una problemática de distribución en la planta baja de la casa. Nuestro cliente nos comentó que además de la cocina era de un tamaño muy reducido y había un aseo donde la misma puerta daba al salón-comedor. A su vez, quería ampliar la cocina con un estilo de restaurante industrial pero con servicio WOK, un horno tradicional para hacer pizzas y una bodega debajo de dicha ampliación.

B. Design Brief (Memoria descriptiva).

Preparación informativa previa y breve estrategia donde el cliente confirma requisitos y restricciones clave. Identificación de los procedimientos, estructura organizativa y consultores, y otros agentes que deben ser contratados para el proyecto.

Se estudia el entorno de donde se va a realizar la reforma. Es necesario conocer la climatología durante todo el año, la economía de la zona y la administración y legislación.

En la mayoría de los casos, si todavía no ha aceptado el cliente formalmente los servicios de la empresa, se pueden presentar ideas esquematizadas o incluso presupuestos aproximados como se muestra en el ejemplo adjunto como ANEXO 1, correspondiente a un proyecto en la catedral ST George de SouthWark (Londres).

Dentro de estos factores, se encontraron restricciones clave:

- Solo podíamos realizar la reforma en los meses de verano porque en invierno llegan a 20° bajo cero. Esto significaba que en solamente 3 semanas debíamos realizar todo el proceso de diseño y comenzar con las obras.
- En el municipio de Collingwood (Canadá) tienen una economía basada en el turismo tanto en verano por el lago, tanto en invierno por las pistas de esquí. Esto tiene como consecuencia que las viviendas de mas de 40 años de antigüedad están protegidas y se deben presentar solicitudes de reforma en el ayuntamiento.
- La Administración exigía que para la reforma de este tipo de viviendas históricas debían ser reformadas por expertos constructores locales.

Collingwood.

Con los años, el área de Collingwood ha sido reconocido una y otra vez como un destino turístico de clase mundial. Se encuentra situado entre las colinas de esquí de "Niagara Escarpment" y la arena a orillas de la bahía "Georgian Bay".

El comercio minorista, entretenimiento y empleo en el centro de la región "Collingwood's historic Downtown Heritage Conservation District" cuenta con una emocionante variedad de boutiques, servicios y restaurantes.

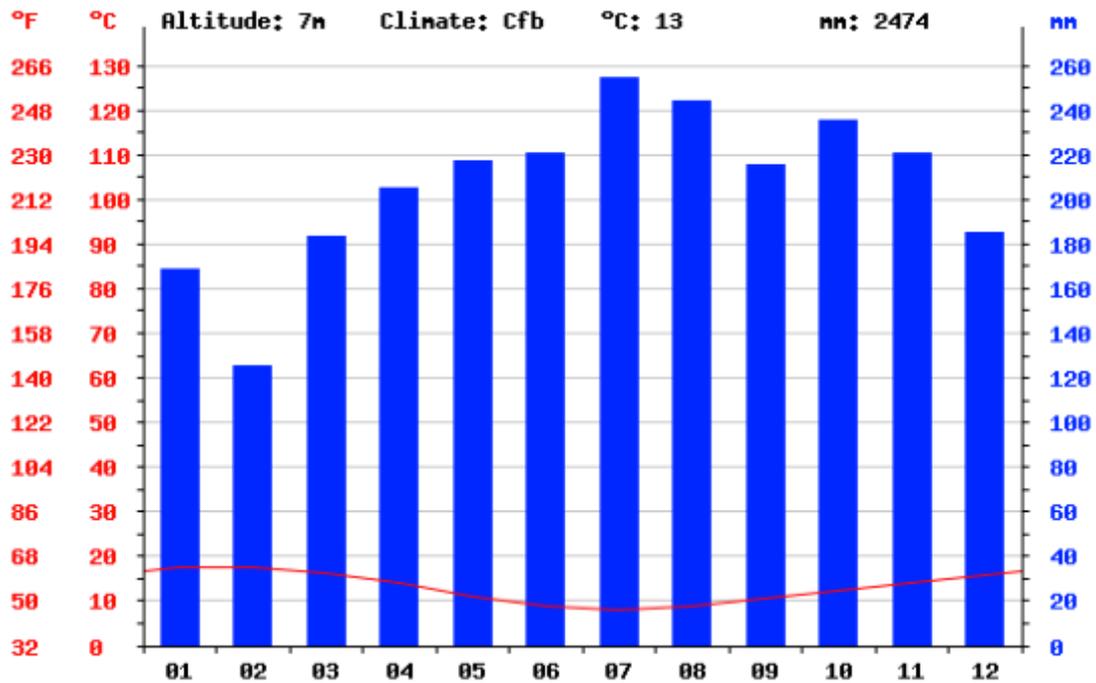
Llamado así por el almirante "Admiral Collingwood" (segundo al mando en la batalla de Trafalgar), la ciudad de Collingwood tiene una historia notable. En el momento de su incorporación en 1858, Collingwood tenía escuelas, iglesias, aceras y el tráfico de trenes a vapor regulares a lo largo de la parte superior de los "Great Lakes", y ha prosperado desde entonces.

Climatología.

El clima es cálido y templado en Collingwood en los meses de verano. Hay precipitaciones durante todo el año en Collingwood. Hasta el mes más seco aún tiene mucha lluvia. La precipitación es de 2474 mm al año.



Climograma:



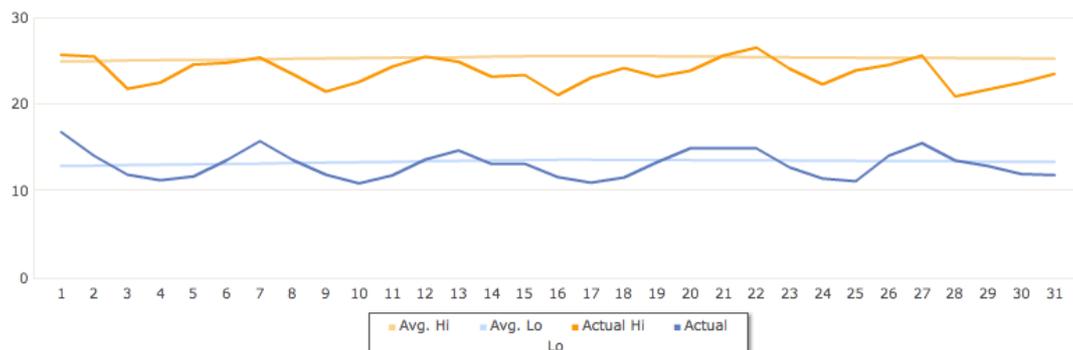
Gráfica 8: Climograma Collingwood (Canadá).

El mes más seco es febrero, con 125 mm. 254 mm, mientras que la caída media en julio. El mes en el que tiene las mayores precipitaciones del año.

Temperatura:

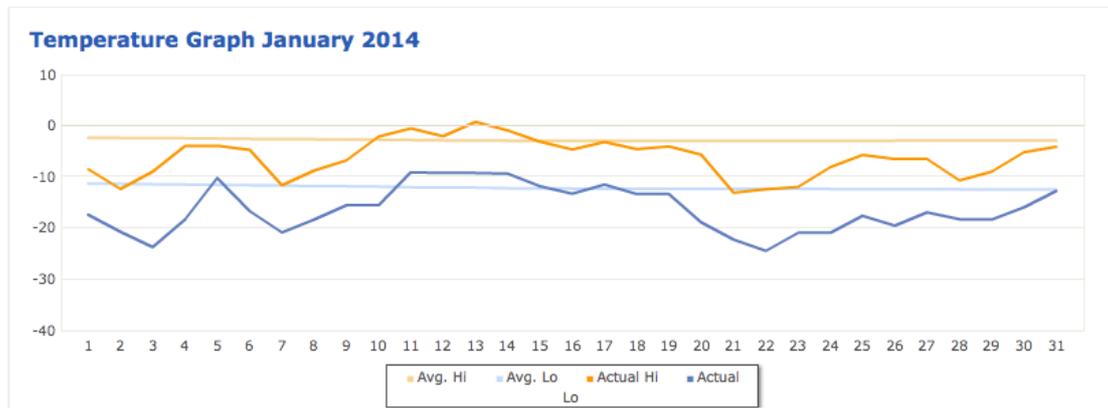
El mes más caluroso del año con un promedio de 19 °C de Julio. El mes más frío del año es de -10 °C en el medio de Enero.

Gráfica Climática:



Gráfica 9: Temperatura Julio 2014 en Collingwood (Canadá).





Gráfica 10: Temperatura Enero 2014 en Collingwood (Canadá).

En estas dos gráficas resalta el gran salto térmico existente entre verano e invierno. Incluso los especialistas de construcción de la zona procuran no construir en temporada de helada, y por ese motivo existía una restricción en el plazo de entrega del diseño porque las obras debían empezar lo antes posible.

Economía.

La ciudad de Collingwood ha experimentado crecimiento constante de población en la última década. Con la mayor población de cualquier municipio de la zona, Collingwood funciona como el centro comercial para el noroeste del condado de Simcoe y noreste del Condado Grey.

La ciudad de Collingwood representa aproximadamente la mitad de toda la actividad de negocio, incluyendo ventas al por menor en la región y tiene un centro de salud, incluso actividad financiera. Collingwood se beneficia de las atracciones turísticas de los alrededores y tiene un gran número de empresas de alojamiento y comida.

Arquitectura.

En el 2007, la the "Architectural Conservancy of Ontario" concedió permiso a Collingwood para formar una sucursal en esta ciudad histórica. Al igual que muchas otras comunidades de Ontario, la ciudad de Collingwood se encuentra en una coyuntura crítica en cuanto a la preservación de su patrimonio. Tanto es así, que fue necesario enviarle a dicha sucursal todas las opciones de la fase de ampliación y reconstrucción del porche para que dieran el visto bueno e incluso, aconsejaron una de las opciones como la óptima.

Administración/ legislación.

"Building Services Department" es el responsable de hacer cumplir la normativa "Ontario Building Code" incluyendo sistemas sépticos y demoliciones. El departamento también administra varios reglamentos municipales, como the "Sign By-law, Fence By-law and Swimming Pool By-law" (ley, barreras y piscinas).

Se pueden encontrar todos las solicitudes en PDF en la pagina de la ciudad.

2. DISEÑO.

C. Concept (Propuestas conceptuales).

Propuestas esquemáticas: Comenzar el desarrollo del diseño del proyecto.
Preparación de propuestas esquemáticas y estimación de costes.
Tener en cuenta la estructura y las instalaciones básicas.

Se levantaron los planos a escala de la vivienda con el fin de definir el edificio existente y comenzar a pensar en las diferentes propuesta basándonos en las especificaciones del cliente y también as deficiencias que encontramos.

Teniendo una primera idea de las diferentes opciones es necesario definir la estrategia constructiva que se va a realizar.

Teniendo definido el proyecto y el plan estratégico de construcción es posible estimar el coste.

Se adjunta al final del trabajo una estimación de costes en de otro ejemplo de dos edificios de oficinas y un bloque de apartamentos en la misma parcela y adjuntado a la catedral ST. George de Southwark.

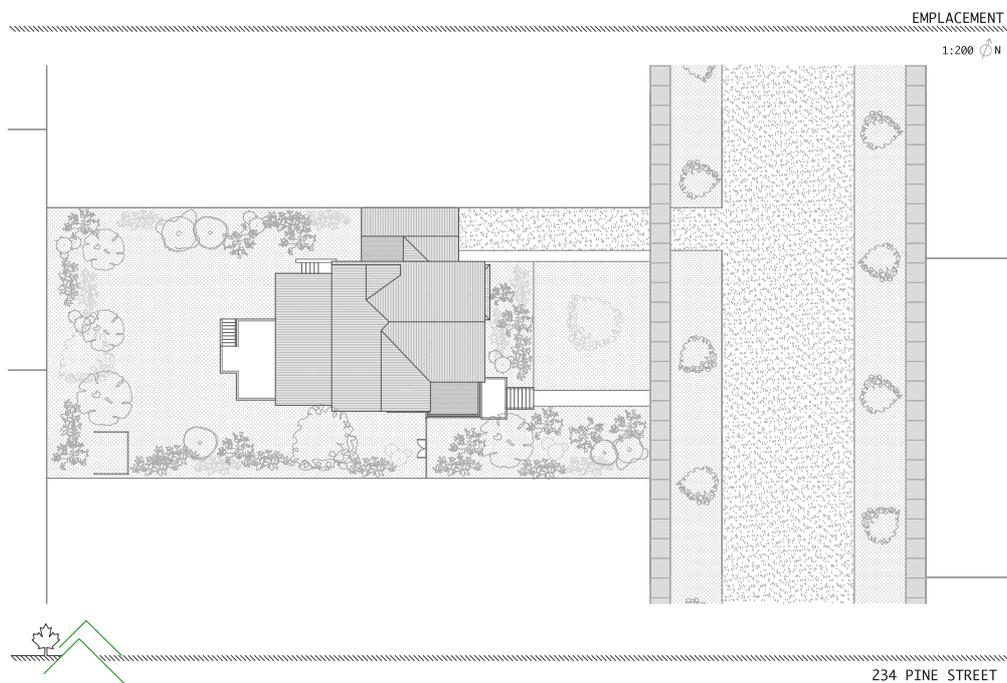
Planos del edificio existente:



Alzados:



Emplazamiento:



D. Design Development (Desarrollo del diseño).

Vista de propuestas. Desarrollo completo del resumen del proyecto. Preparación de propuestas detalladas. Solicitud de homologación del desarrollo del control.

Este es un ejemplo de una de las fases del proyecto de la unifamiliar situada en Canadá donde se muestra en un misma hoja las 4 opciones de distribución de la extensión de la cocina.



Se optó por crear un modelo 3D de la ampliación de la cocina y el nuevo porche para que fuera más sencillo visualizar para el cliente el resultado de la intervención.



Otro ejemplo representativo de esta etapa de proyecto fue el proyecto realizado en Florida por el mismo cliente. Se trataba de una vivienda formada por dos apartamentos independientes. Nuestro cliente volvió a contactar con nosotros porque quería reformar los dos apartamentos y planteó la posibilidad de unificar los dos apartamentos en una única vivienda por medio de una escalera interior.

Desde un primer momento se apreciaba que el cliente no estaba muy convencido de unificarlo y además sus parientes preferían que los apartamentos permanecieran independientes por si en un futuro lo quisieran arrendar por separado.

Una vez levantados los planos, se optó por realizar dos propuestas con diferentes opciones cada una. Una de las propuestas contemplaba distintas opciones de los dos apartamentos unificados, mientras la otra propuesta manteniéndolos independientes.

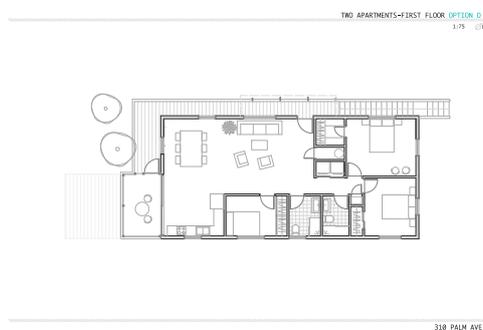
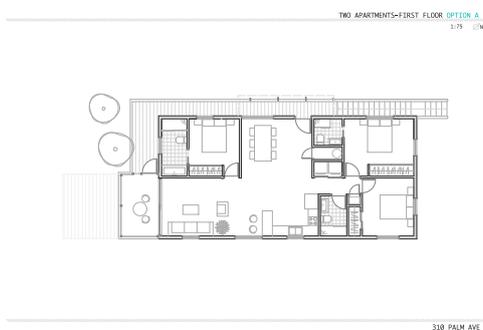
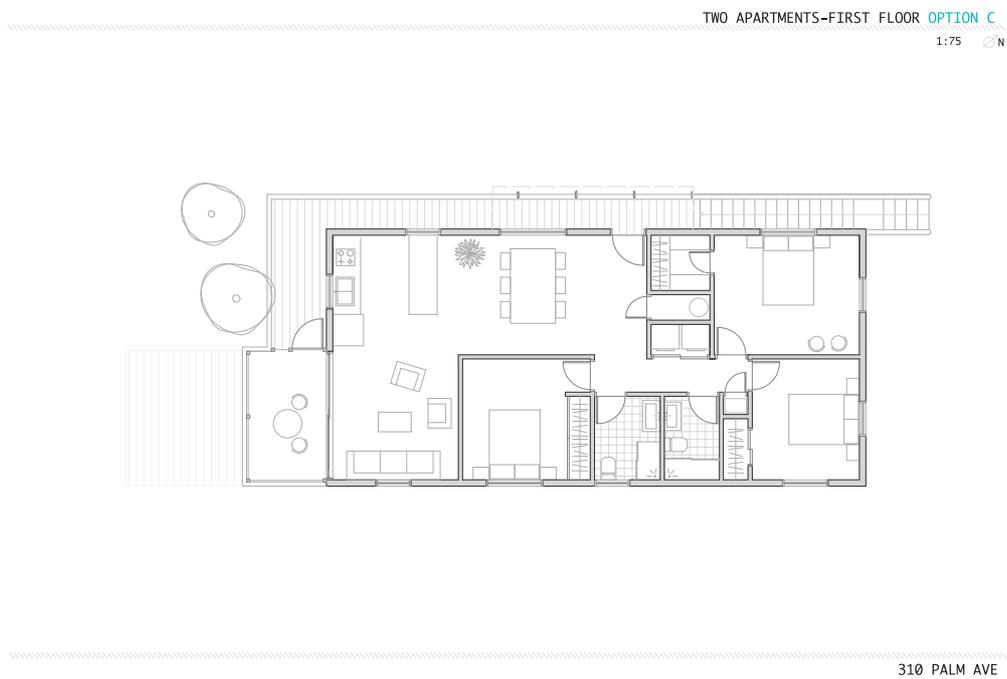
Se muestra a continuación los ejemplo de las propuestas:

2 apartamentos independientes.

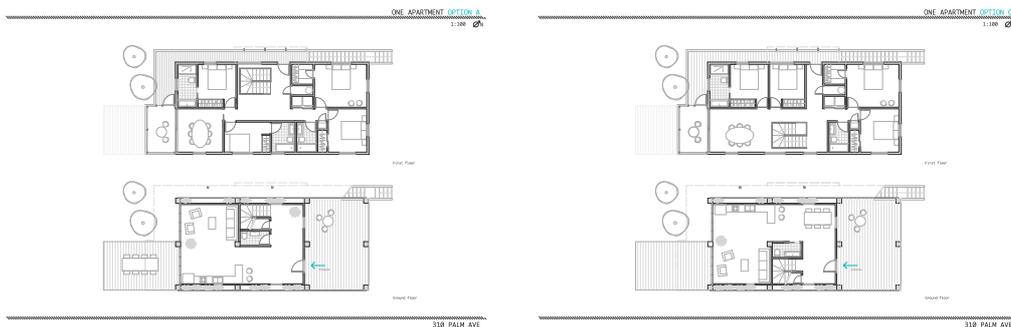
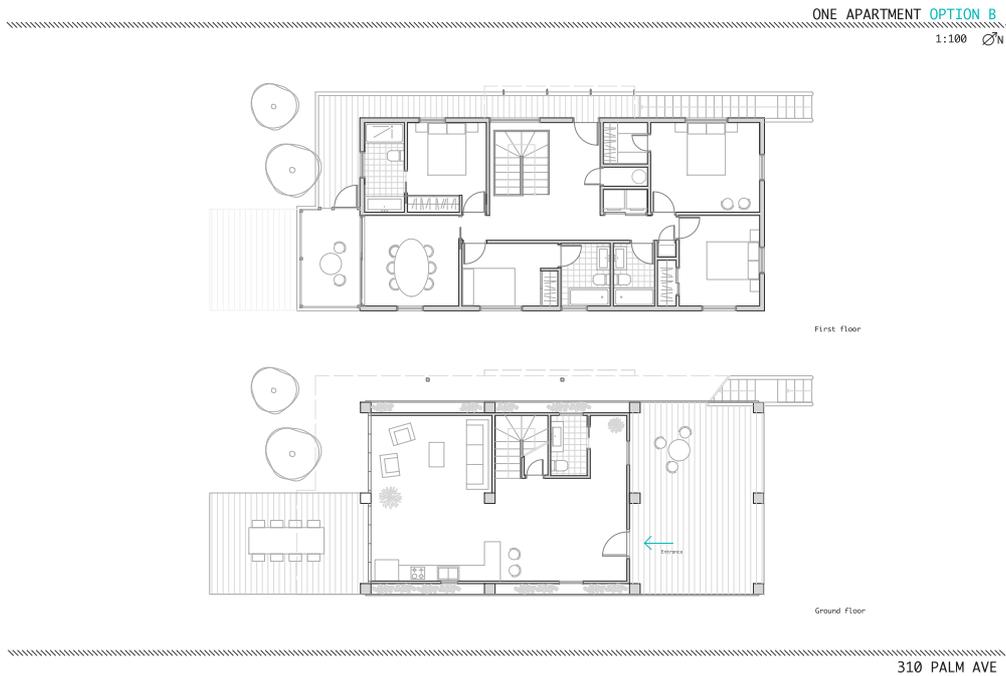
-Apartamento A:



-Apartamento B:



-Apartamentos unificados:



E. Technical Design (Diseño técnico).

Las propuestas finales. Preparación de propuestas finales del proyecto, suficiente para la coordinación de todos los componentes y elementos del proyecto.

Se desarrollan con precisión las opciones que ha preferido el cliente siempre aprobado por "Building Services Department".

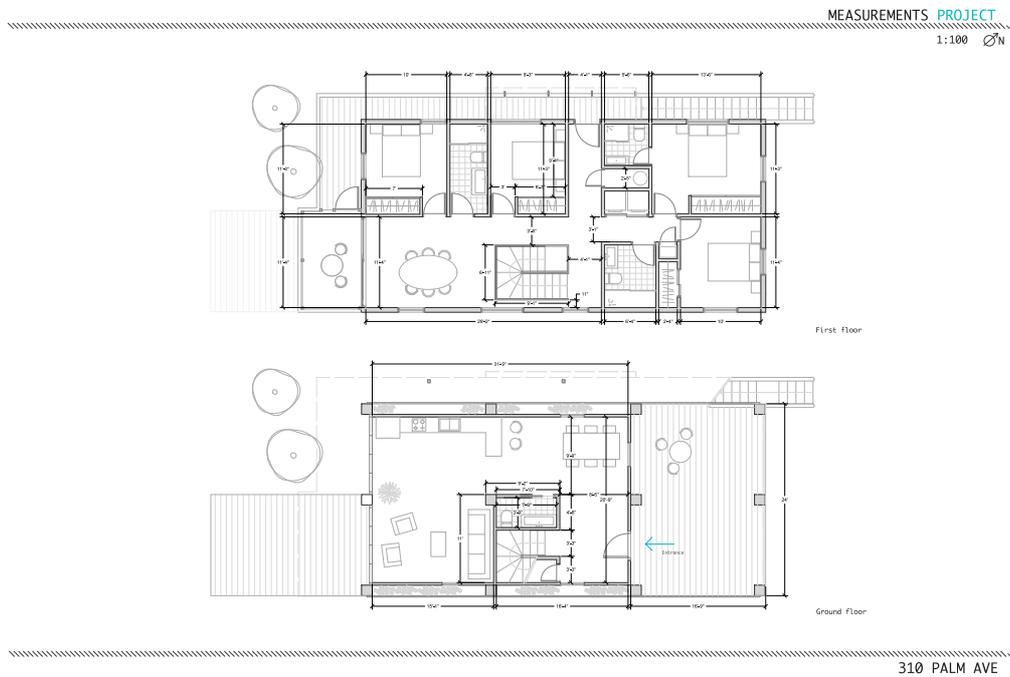
Se acotan los planos para una mejor comprensión y rapidez de lectura para las empresas constructoras. En el caso de Canadá como Florida fue necesario acotarlo en pies y pulgadas.



Proyecto definitivo:



Planos acotados:

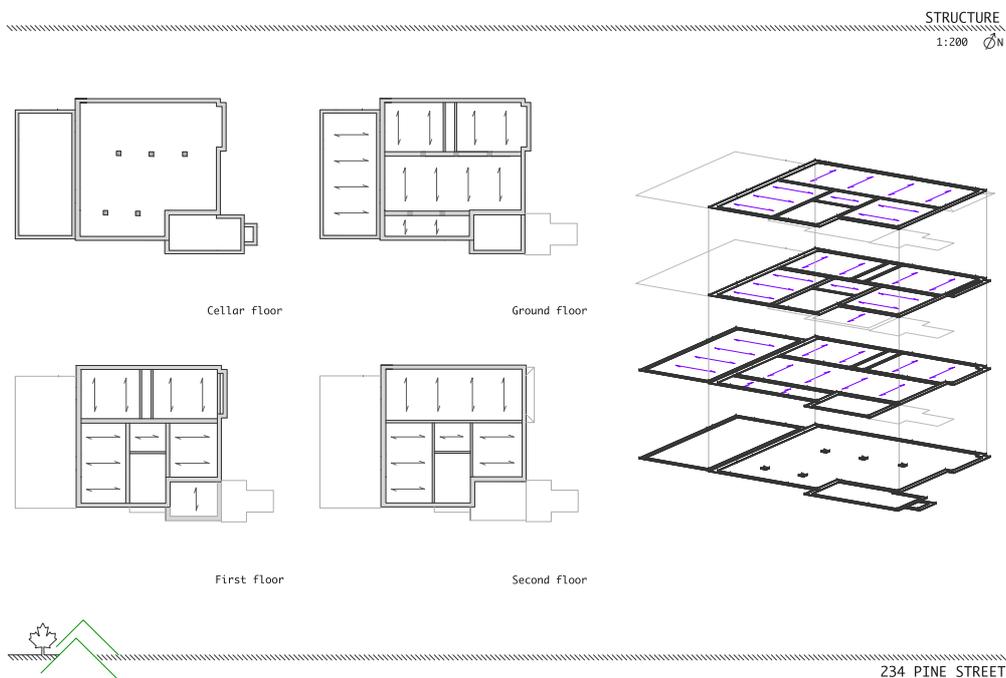


3. PRE-CONSTRUCCIÓN.

F. Production Information (Unidades de obra y mediciones).

F1: Preparación de la de unidades de obra con el suficiente detalle para permitir la creación de una oferta u ofertas. Solicitud de las aprobaciones reglamentarias.

F2: Preparación del pliego de prescripciones técnicas requeridas en el contrato constructivo.



G. Tender Documentation (Documentación de la licitación)

Las bases de licitación. Preparación y cotejo de los documentos de licitación con suficiente detalle para permitir una oferta u ofertas que se obtengan para la construcción del Proyecto.

En el ejemplo de la vivienda unifamiliar en Canadá, por exigencia de la normativa municipal se tuvo que escoger una de las constructoras locales, empresa suministradoras.

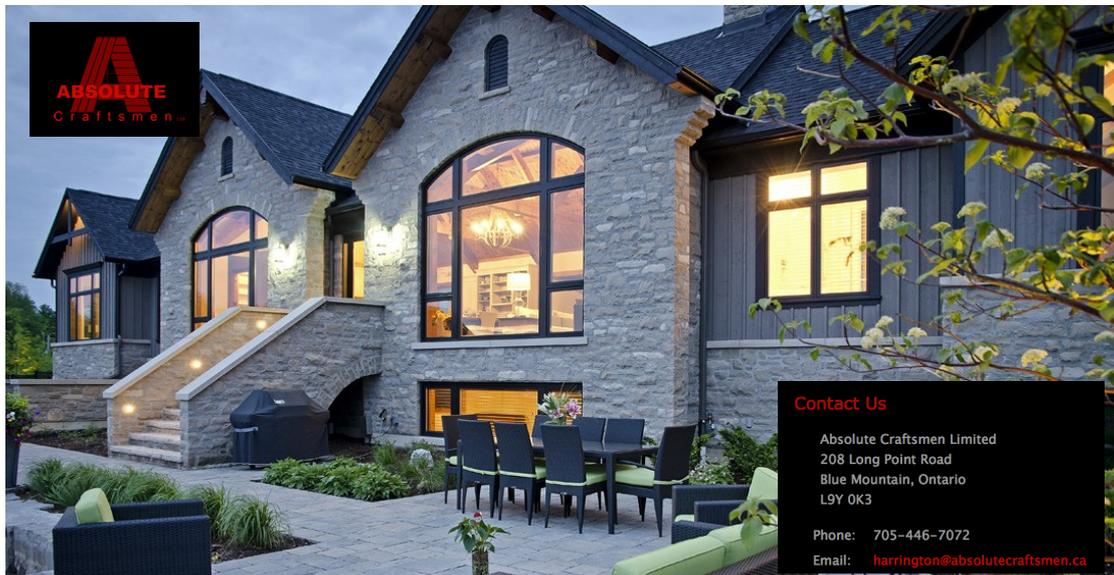


Imagen 16: Constructora local 1.



Imagen 17: Constructora local 2





Figure 18: Constructora local 3

H. Tender Activo (Licitación)

Licitación. Identificación y evaluación de los contratistas y / o especialistas para la construcción del proyecto. Obtención y valoración de las ofertas y presentación de recomendaciones al cliente.

4. CONSTRUCCIÓN.

J. Mobilisation (Movilización)

Movilización. Firmar el contrato de construcción, que se nombra al contratista. Emisión del proyecto de ejecución de obra al contratista.

K. Construction to Practical Completion (Desde construcción hasta la finalización completa).

De la construcción a la terminación completa de la obra. Administración del contrato de construcción e incluyendo la entrega. Provisión al contratista de toda la información necesaria o que requiera.

Puesto que nuestro cliente no se encontraba en Reino Unido en vez de Collingwood, fue necesario mostrarle con videos y fotos tanto el desarrollo de la construcción como los acabados finales para su aprobación.

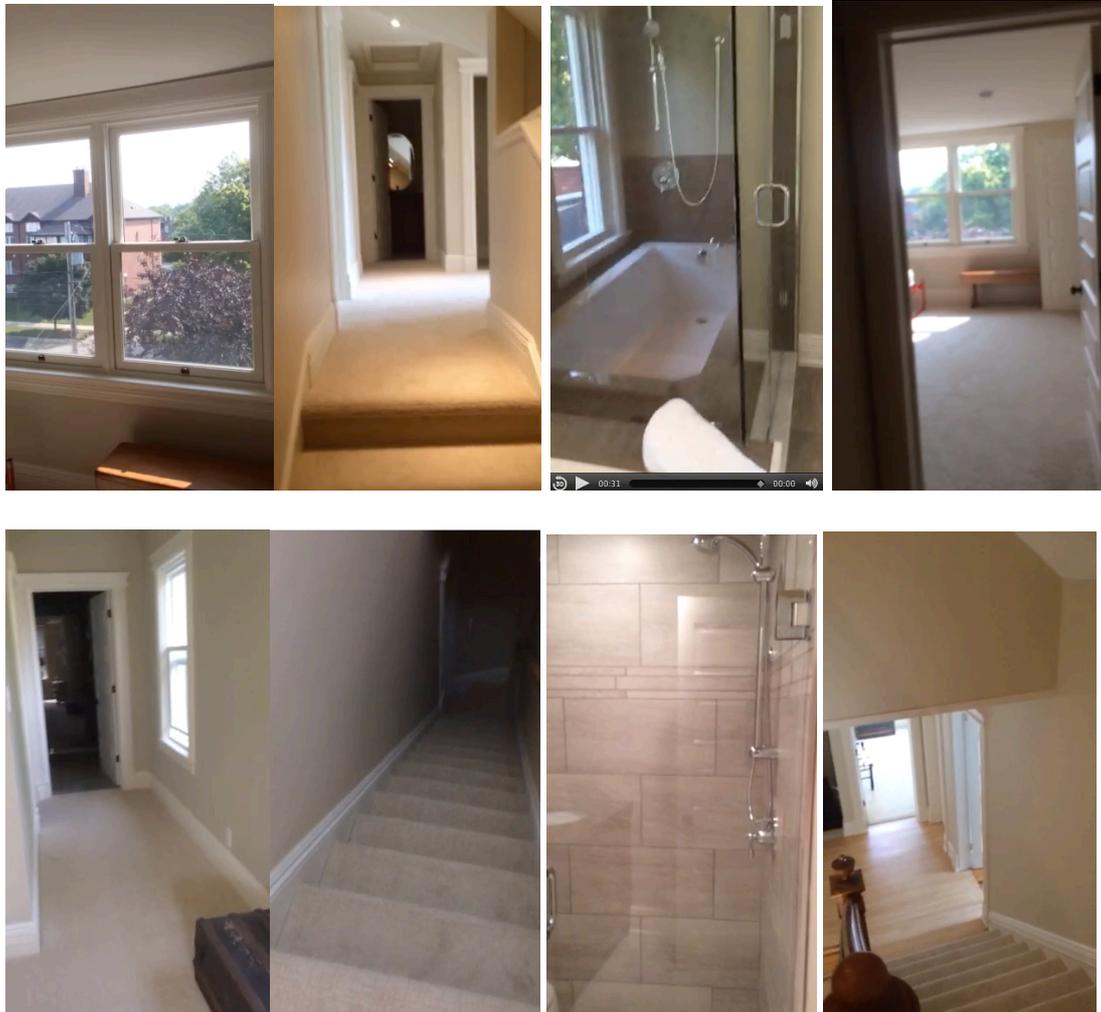


Figure 19: Acabados.

5. USO.

L. Post Practical Completion (Después de la entrega)

Esta etapa es después de la finalización completa y tras los trámites administrativos del contrato constructivo. Hacer inspecciones finales y liquidación de la cuenta final.

Una vez terminado todo el proceso de construcción y habiendo liquidado la cuenta final, es hora de ejecutar dos herramientas con las que se beneficia la empresa. Una es la retroalimentación y otra la opinión de nuestro cliente.

Feedback. (retroalimentación)

Es un mecanismo por el cual una cierta proporción de la salida de un sistema se dirige a la entrada, con objeto de controlar su comportamiento.

Durante el proceso diseño-constructivo se han cometido fallos, y estos fallos han sido registrados a tiempo real y una vez cerrado el proyecto se realiza un informe con el que se llegan a unas conclusiones. Estas conclusiones ayudará a la empresa en próximos proyectos a no cometerlos.

La realimentación positiva amplifica las posibilidades creativas (evolución, cambio de metas) que es la condición necesaria para incrementar los cambios, la evolución, o el crecimiento.

Cliente satisfecho.

Philip Kepler (estadounidense, economista y especialista en mercadeo) afirmó que "la mejor publicidad es la que hacen los clientes satisfechos".

Es bueno satisfacer las necesidades de los clientes y el motivo es sencillo y se dividen en tres:

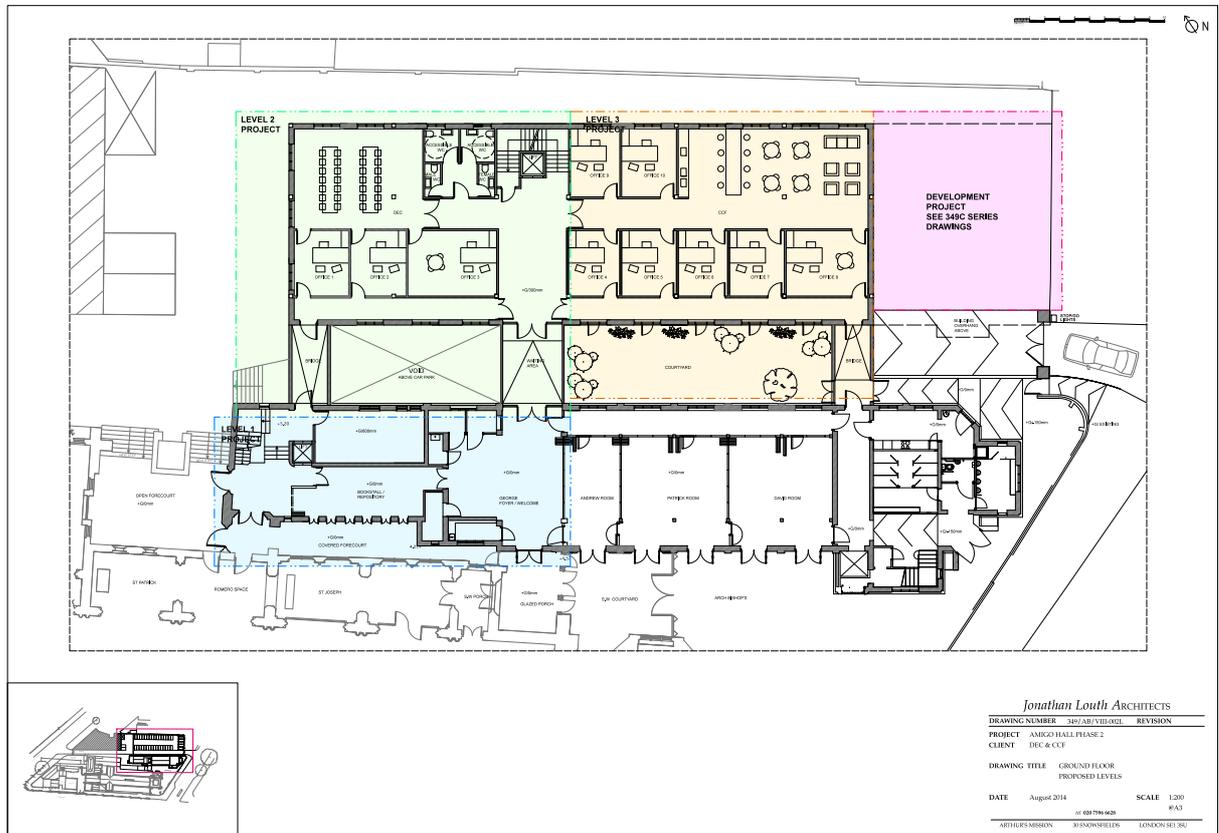
1. El cliente satisfecho, vuelve a confiar en nuestros servicios y esto involucra lealtad y en consecuencia nos ofrece la posibilidad de contar con proyectos futuros.
2. El cliente satisfecho comunica a otros su experiencia y nos promociona.
3. El cliente satisfecho deja de pensar en la competencia y esto hace que la empresa tenga un lugar en el mercado.

VIII. Anexo 1.

Propuesta correspondiente a un proyecto en la catedral ST George de SouthWark (Londres). STAGE A.



**Pre-Feasibility
Option Report & Budget Statement
for
RIBA Stage A -
CATHEDRAL ESTATE DEVELOPMENT FOR AGENCIES
DIOCESAN EDUCATION COMMISSION
with or without
CENTRE FOR CATHOLIC FORMATION
ARCHBISHOP AMIGO JUBILEE HALL & CARPARK -
LAMBETH ROAD, SE1 6HR
for
The Diocesan Finance Committee
ON BEHALF OF
The Trustees of the RC Archdiocese of Southwark**



Development Masterplan at Cathedral Floor level
 Blue: Mothballed Amigo Hall (DEC alone)
 Green: Extension on Carpark (DEC & CCF)
 Cream: Future Expansion (further conference or agency)
 Rose: Saleable development (for capital receipt)

Drawings used:
 Jonathan Louth Architects
 349A/AB/001; 002; 003
 349B/AB/001; 002; 003
 349/AB/VIII-002L; 010A

Jonathan Louth ARCHITECTS		
DRAWING NUMBER	349/AB/VIII/002L	REVISION
PROJECT	AMIGO HALL PHASE 2	
CLIENT	DEC & CCF	
DRAWING TITLE	GROUND FLOOR PROPOSED LEVELS	
DATE	August 2014	SCALE 1:200
	BY 002/2014/002L	EAJ
ARTHEUS MISSION	25 SIMONSFIELD	LONDON SE1 6SL

Jonathan Louth ARCHITECTS
August 2014

This page is blank

CONTENTS

- p 3 - Headline Summary
- p 4 - Decisions Sought
- p 4 - Context of this Report
- p 4/5 - Background Brief
- p 5 - Alternative Brief
- p 5 - Development Masterplan: Typical Section Through Amigo Hall & Extension With Undercroft Parking
- p 6/7 - Level 1 Project/Budget: Diocesan Education Commission Alone
- p 8/9 - Level 2 Project/Budget: Diocesan Education Commission + Centre For Catholic Formation
- p 10 - Development Project: Concept Residential Block With Undercroft Parking

HEADLINE SUMMARY

De Minimis project

The mothballed rear hall can be refurbished for a gross project total of £1,045,030. However, neither DEC nor CCF fit into the hall at that scale of development. This project could nonetheless greatly enhance the facilities at the Cathedral Estate for both Parish use and the various Diocesan agencies, who already compete for training/seminar/conference bookings.

Project Level 1: drawing series 349B

The mothballed area can refurbished and extended with a frontage foyer/ reception/ undercroft for a gross project total of £1,774,504, whereupon DEC can fit into the space. However, the facilities would be disjointed, would be compromised by escape routes from the hall, and would provide no benefit to the cathedral parish.

A more effective option for DEC alone would cost £2,204,064.

If the rear hall is occupied by offices rather than meeting/fellowship/bookstall facilities in support of the public worship, then ecclesiastical exemption is likely to be lost, so any VAT exemptions might be compromised.

Project Level 2: drawing series 349A

A markedly more detailed feasibility study and consultation with the agencies is required, specifically to establish the demand and availability of bookable rooms in the completed project.

The mothballed area can be refurbished and extended with a new building on the carpark for a gross project total of £3,499,056 to accommodate both DEC and CCF on site and provide further meeting/fellowship/bookstall facilities for the Parish and other hall users: this approach might safeguard the ecclesiastical exemption and liberate capital receipts from the sale of Tooting Bec.

Some advisable options might be included for a further £439,200 gross (i.e. £3,938,256 overall).

Project Level 3: drawing series 349/AB/VIII and 349C

The front cover of this Stage A pre-feasibility report indicates a development masterplan, respecting the alignment of Barbell Street and CAFOD's Romero House, completing the development of the carpark. This scale of development, for an additional gross project total of £2,195,734, would in time bring a full conference centre and/or other agencies onto the site.

The masterplan identifies a block of land beside Ruddy Joinery, indicating an area of the site that might be sold for residential development (whether freehold or leasehold).

Gross Development costs including developers' profit would be £2,364,904 (zero VAT): Gross Sale values for 5no. apartments would be £5.75m so, depending on length of lease, market conditions & sales costs, the Trustees might expect a capital receipt from developers between £2.5m - £3.3m for the land.

DECISIONS SOUGHT

If an overall project is to be achieved at, say, the arbitrary budget of £1m gross, then VAT exemption and capital receipts should be explored: it should be feasible to accommodate both DEC and CCF on the site @ c. £3.5m, to sell a land lease on the site @ c. £2.5m, resulting in net expenditure c. £1m.

Strategic decision whether to relocate the Diocesan Education Commission and / or the Centre for Catholic Formation to the Cathedral site.

In principle, decision to fund the refurbishment of the rear hall,

@ c. £1.1m for training / seminar / conference bookings

@ c. £1.8m for DEC alone

@ c. £2.2m for DEC and additional Cathedral Parish benefits.

In principle, decision to fund the refurbishment of the rear hall and extension onto the carpark,

@ c. £3.5m for DEC + CCF including meeting / fellowship / bookstall facilities

@ c. £3.9m for DEC + CCF as above plus advisable options

In theory, consideration of the two potential sources of capital receipts, namely

Sale of CCF premises freehold at Tooting Bec

Sale of carpark land adjacent to Ruddy Joinery, freehold or leasehold.

Instruction to progress to a full feasibility study, including

consultations with the user agencies,

an analysis of current and future bookings / demand for rooms,

an assessment whether these agencies and the cathedral Parish could sustain combined

a qualified VAT report on ecclesiastical exemption, charity, residential and other aspects, and

a more detailed, measured cost estimate,

Nett construction estimates are 0.7 times the gross costs quoted above.

CONTEXT OF THIS REPORT

This Stage A Pre-Feasibility Report follows:

Archbishop's informal consultations with the Diocesan Finance Secretary & the DEC Director,

informal consultations between the Diocesan Finance Secretary & the Cathedral Dean,

Cathedral Fabric Advisory Committee has not yet been consulted,

informal briefing / consultation between the Cathedral Architect & the Directors of DEC and CCF,

an approximate mapping of current, effective facilities and future aspirations for DEC and CCF,

brief discussion between the Cathedral Dean and the Cathedral Architect.

This feasibility report has been prepared for submission to the Diocesan Finance Committee on 8th August 2014. The Report seeks to summarize the findings, in a single Executive Summary as follows.

BACKGROUND BRIEF

Previous discussions to reuse the rear part of the Amigo hall have foundered not just in the poor arrangement of the small rooms on several levels, but on the lack of any coherent fit between likely users and the available spaces. Each time, the estimates have exceeded the perceived benefits. On present usage, many times bookings are turned away for lack of separable spaces and because furniture is stored in otherwise useable rooms.

Any fresh development needs to address the question of demand / supply of meeting rooms, furniture storage, maintenance facilities and facilities management. The combination of users on the estate (Archbishop, Finance, Clergy, Parish, DEC and CCF) might warrant & sustain shared facilities and IT management.

The Amigo Hall has a separate electrical supply & boiler from the Cathedral Estate. Most likely any further refurbishment of the hall could be extended from the existing systems. Any extension of a new building should be provided with separated building services.

The central portion of the Amigo Hall, closest to the Cathedral's South West Porch, would need to be reconfigured in any effective use of the rear mothballed area. These works have been factored into the gross cost. The CCF is a public facing agency and can be approached through this central part of the Amigo Hall. The DEC is not a public facing body: it requires a discrete entrance for which access from the carpark has been considered.

Carparking will still be required on the site, particularly by DEC, and so an undercroft is proposed below any future extension.

The CCF currently accommodates the Diocesan Chaplaincy to the Deaf and the Office for Ongoing formation of Priests. It is not clear whether that accommodation will still be required on the Cathedral site: spaces have been allocated in the Level 2 project.

Both agencies have a private chapel. **Option 1** creates a glazed, separately accessed chapel in cathedral, also suitable for Children’s Liturgy.

If the rear hall were refurbished without an extension building, the need for public escape compromises the security, connectivity and use of the rear spaces. **Option 2** adds an additional stairway, thus separating means of escape from the rear of the hall.

New offices in the carpark, if built, will be prone to solar gain. **Option 3** factors in an element of comfort cooling which, depending on construction specifications may or may not be required.

Both agencies are used to a modicum of external grounds for relaxation during training/ seminar sessions. **Option 4** factors in a covered courtyard to be used by visitors and staff during events.

The cathedral is physically poorly linked to the hall. **Option 5** factors in (previously agreed) doors between the cathedral and the rear of the hall.

ALTERNATIVE BRIEF

The Diocesan Finance Secretary asked Jonathan Louth as Cathedral Architect to parallels with the recent experience for the Safeguarding project (now St Gabriel’s House). The recent study undertook a cursory investigation of levels and has reported that the DEC could be accommodated in a an effective undercroft facility stretching from (and making use of) the Finance Office rear door/ former Dean’s Garage on Westminster Bridge Road, through to the undercroft below the Lady Chapel Forecourt.

In such an instance, while,

 Firstly, cost per square metre would likely match those of the Safeguarding project (updated from 2012 to 2105 rates),

 Secondly, the Choir facilities should then need to be moved either into the rear of the Amigo hall (potentially a good fit but distant from the Sacristies)

 or onto the roof of the Sacristies/ Cloister corridor (potentially more compact yet complex).

DEVELOPMENT MASTERPLAN:

TYPICAL SECTION THROUGH AMIGO HALL & EXTENSION WITH UNDERCROFT PARKING



LEVEL 1 PROJECT/BUDGET: DIOCESAN EDUCATION COMMISSION ALONE

Budget as at 02 September 2014 issue 03 by prepared by Castle Hayes Pursey

	Anticipated construction cost based on tender as at 3rd qu. 2015	Fees @ 20%	Project cost incl. fees; excluding VAT	VAT @ 20%	Project cost incl. fees & VAT
LEVEL 1 scheme: this is a project for the DEC alone and is based upon the refurbishment of the "moth-balled" area of Amigo Hall, together with a single-storey foyer entrance on the carpark side	£1,231,600	£246,320	£1,477,920	£295,584	£1,773,504

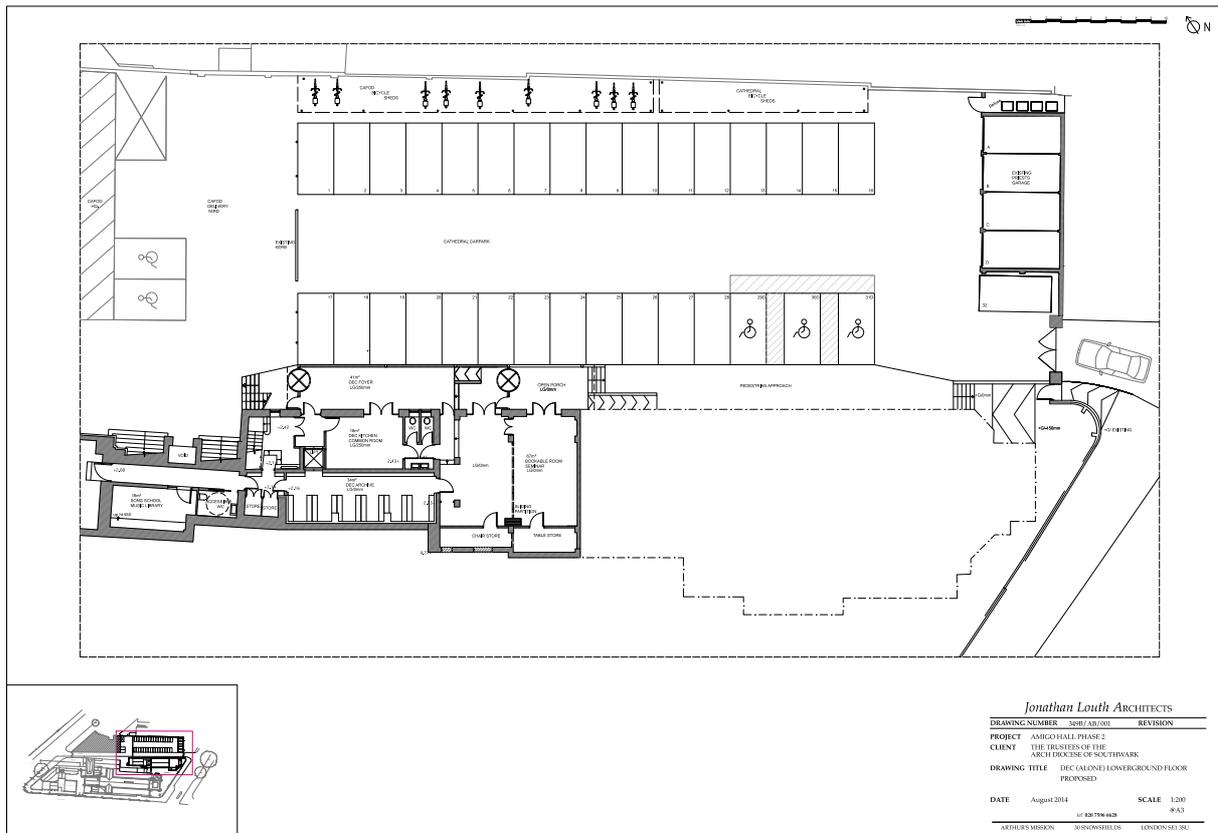
POSSIBLE OPTIONS (costs not included above)

Option 1: Glass screens to St Joseph's chapel for Agency use and for Children's Liturgy	£55,000	£11,000	£66,000	£13,200	£79,200
Option 2: Stair and lift tower (extra over cost), dividing Hall escape from Agency offices Option 2 is NOT illustrated but replaces open porch	£119,000	£23,800	£142,800	£28,560	£171,360
DEC on site alone, including both options					£2,024,064

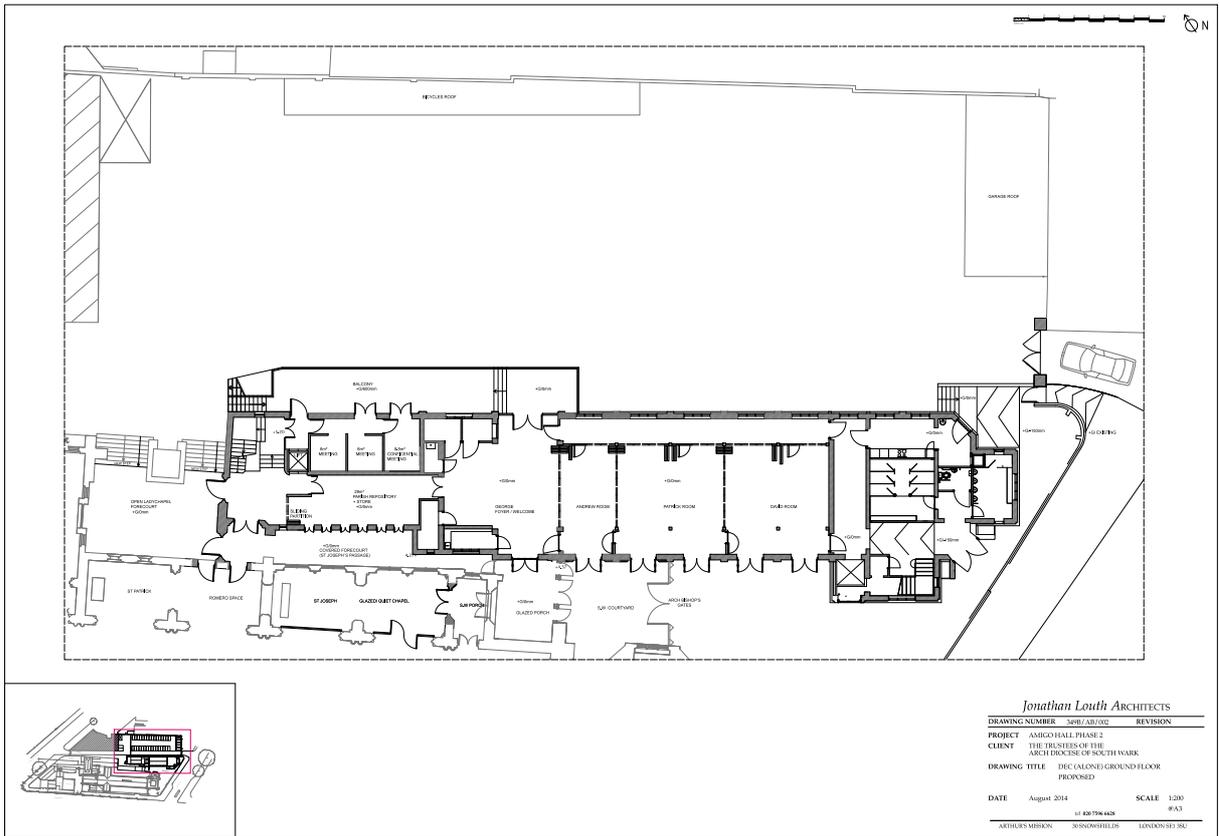
NOTE: Costs based upon "standard" designs and services; additional environmental designs (e.g. green roofs; photovoltaic panels and the like) have not been included.

NOTE: Limited work allowed to existing car park surfacing.

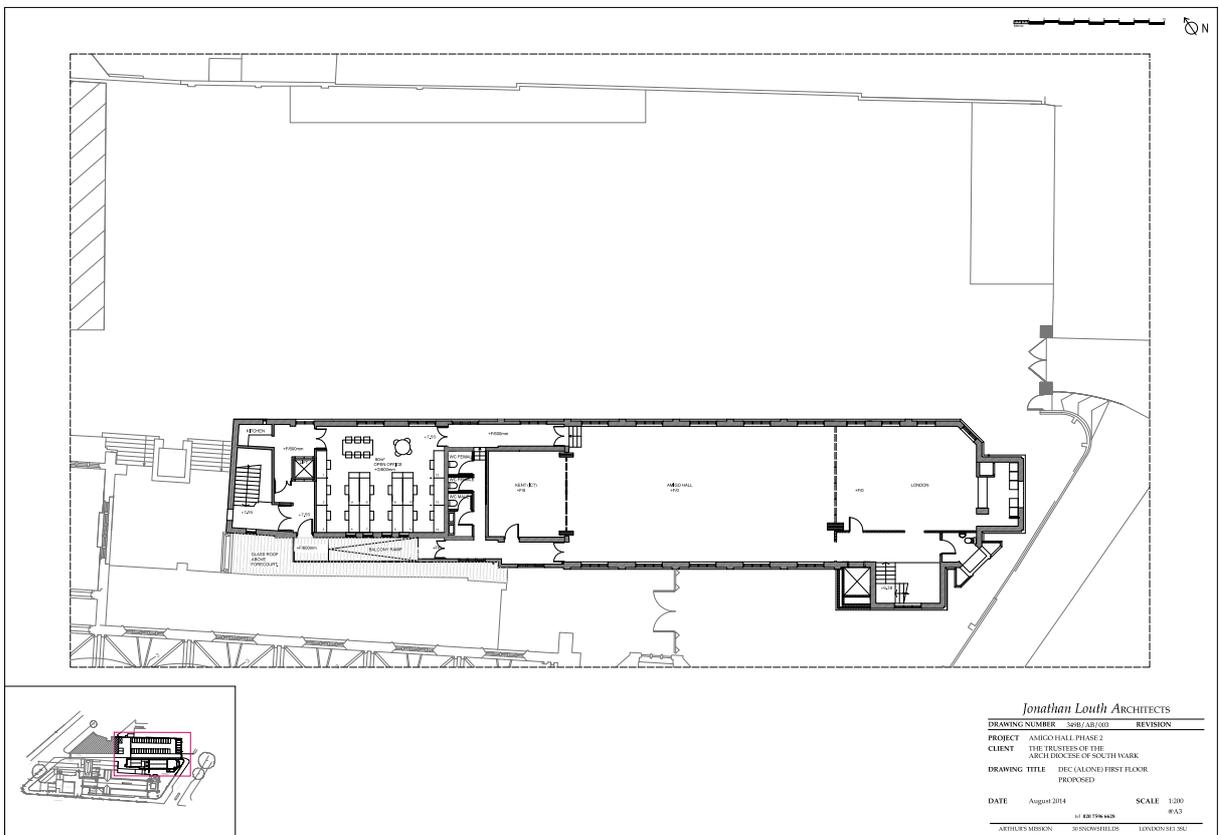
NOTE: Furniture and IT equipment NOT included



Proposed Lower Ground Floor: DEC alone



Proposed Ground Floor: DEC alone



Proposed First Floor: DEC alone

LEVEL 2 PROJECT/BUDGET: DIOCESAN EDUCATION COMMISSION + CENTRE FOR CATHOLIC FORMATION

Budget as at 02 September 2014 issue 03 by prepared by Castle Hayes Pursey

	Anticipated construction cost based on tender as at 3rd qu. 2015	Fees @ 20%	Project cost incl. fees; excluding VAT	VAT @ 20%	Project cost incl. fees & VAT
LEVEL 2 scheme: this is a project to accommodate both DEC and CCF and in addition to the refurbishment of the "moth-balled" area of Amigo Hall, it includes the construction of a new extension over the car park	£2,429,900	£485,980	£2,915,880	£583,176	£3,499,056

POSSIBLE OPTIONS (costs not included above)

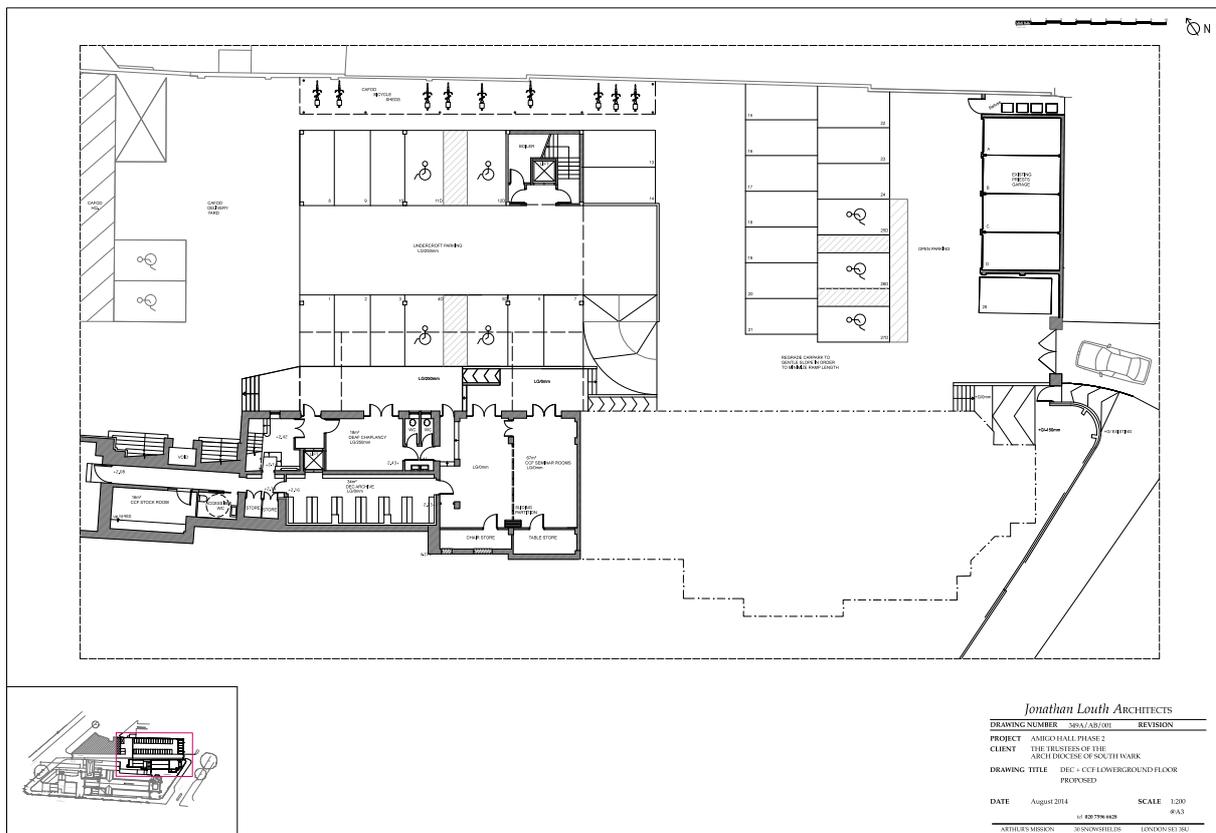
Option 3: Comfort cooling to new extension only; not to Amigo Hall	£155,000	£31,000	£186,000	£37,200	£223,200
Option 4: Glazed roof over void between new extension and Amigo Hall, complete with slab at ground floor level above car park to form a courtyard	£110,000	£22,000	£132,000	£26,400	£158,400
Option 5: Adapt window openings to add 2No. doors to St Patrick's chapel (Romero space) linking cathedral to bookshop/repository	£40,000	£8,000	£48,000	£9,600	£57,600

DEC & CCF on site together including all options £3,938,256

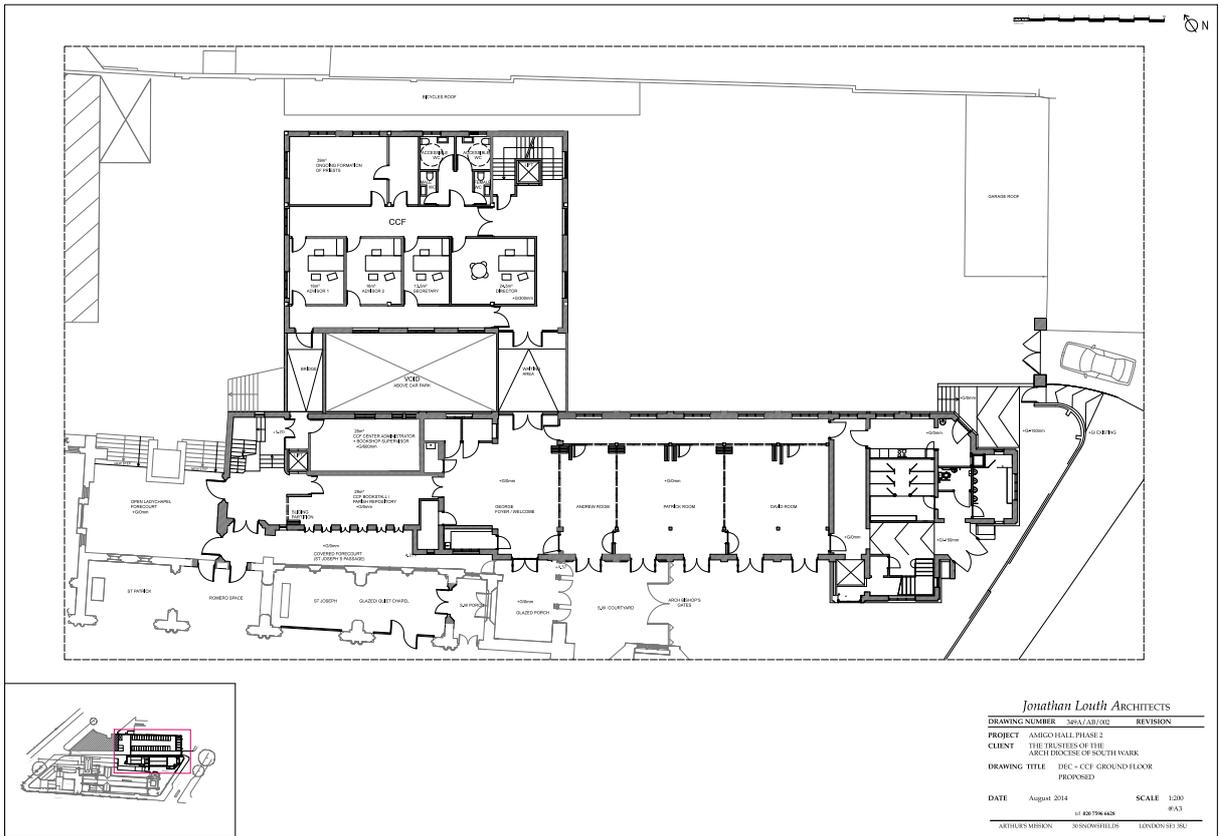
NOTE: Costs based upon "standard" designs and services; additional environmental designs (e.g. green roofs; photovoltaic panels and the like) have not been included.

NOTE: Limited work allowed to existing car park surfacing.

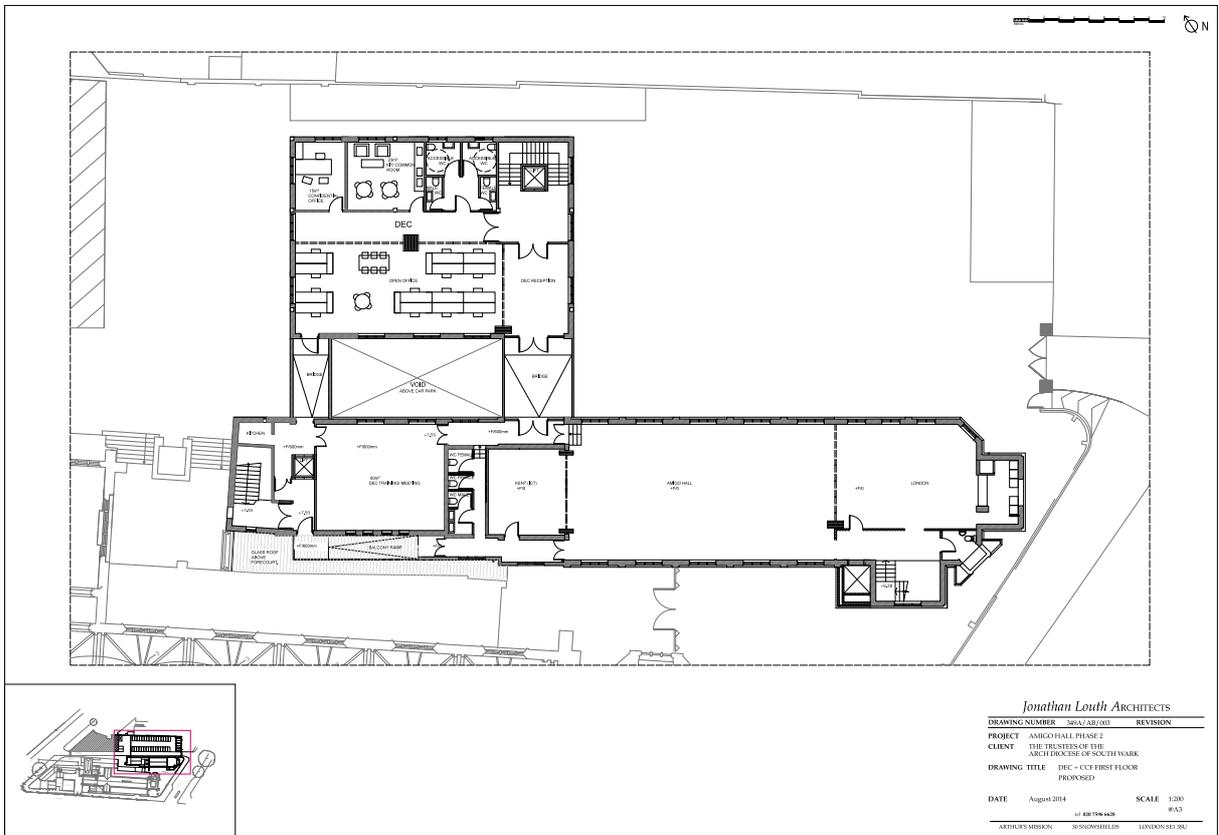
NOTE: Furniture and IT equipment NOT included



Proposed Lower Ground Floor: DEC with CCF

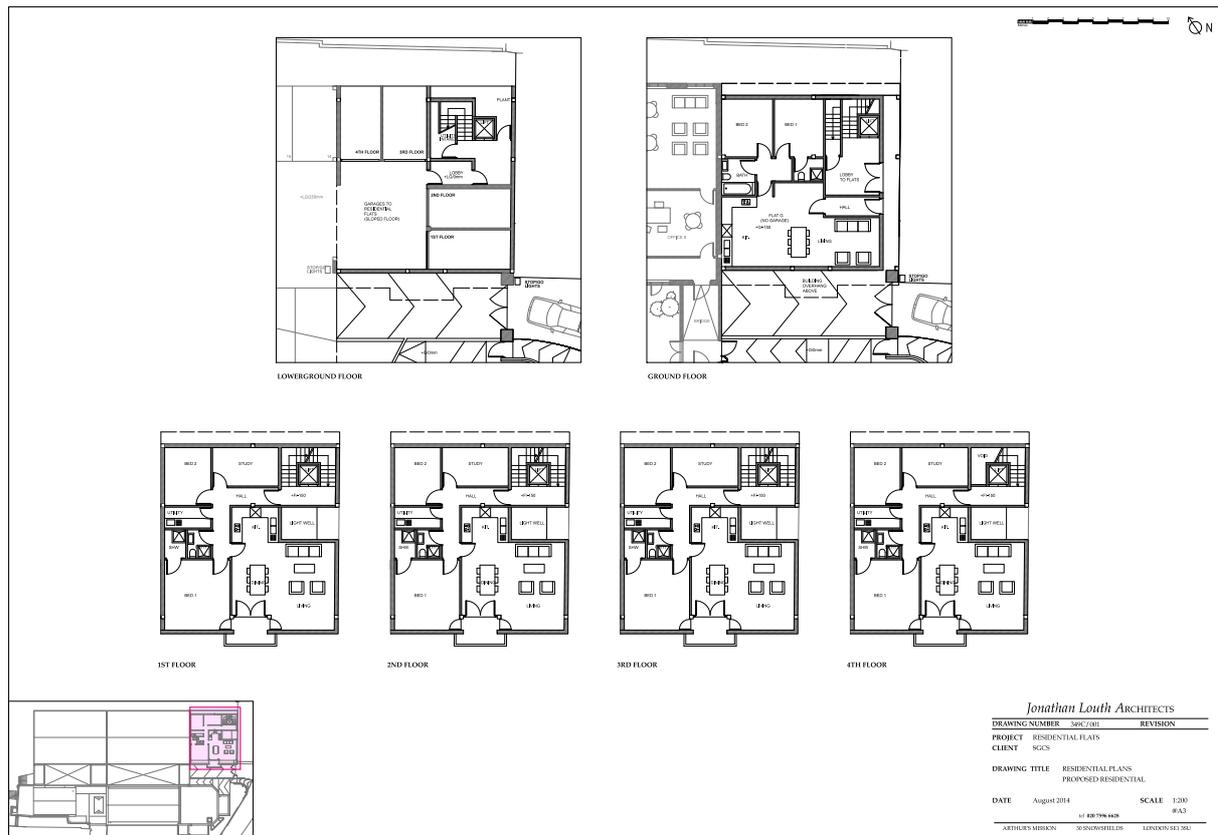


Proposed Ground Floor: DEC with CCF



Proposed First Floor: DEC with CCF

DEVELOPMENT PROJECT: CONCEPT RESIDENTIAL BLOCK WITH UNDERCROFT PARKING



<i>Jonathan Louth ARCHITECTS</i>	
DRAWING NUMBER	546C/001
PROJECT	RESIDENTIAL FLATS
CLIENT	SGS
DRAWING TITLE	RESIDENTIAL FLANS PROPOSED-RESIDENTIAL
DATE	August 2014
SCALE	1:200
ARTIST'S MISSION	30 SNOWFIELDS

	RESIDENTIAL DEVELOPMENT
Anticipated construction cost at 3rd quarter 2014	£1,404,000
Allowance for increased costs to 3rd quarter 2015	£78,400
Allowance for increased costs during construction	£33,564
Anticipated construction cost at 3rd quarter 2015	£1,515,964
Fees @ 20%	£303,193
Sundry surveys	
PROJECT TOTAL WITHOUT VAT	£1,819,157
VAT @ 20% if applicable	£363,831
PROJECT TOTAL WITH VAT (VAT at 20% on all)	£2,182,988

NOTE: Current Zero rate on New Residential	
TOTAL OF DEVELOPMENT PROJECT INCLUDING FEES & VAT	£2,182,988
Developers' profit c. 30%	£545,747
5no. apartments at c. 1150 sq.ft, sale value c. £1,000 p.sq.ft	(£5,750,000)
Residual land value subject to marketing & VAT	£3,021,265-£3,385,096

Report Version 2nd August 2014
Jonathan Louth - Jonathan Louth Architects
 Arthur's Mission, 30 Snowsfields, London SE1 3SU
 tel; 020 7596 6628

in association with
Terry Pursey – Castle Hayes Pursey

IX. Conclusiones.

Tras el estudio de mercado realizado, tras la experiencia de realización de 2 proyectos por cuenta propia y experiencia profesional desde el mes de Junio en empresas del sector implantadas en Londres y en función de los objetivos marcados al inicio del proyecto, podemos concluir:

- En primer lugar decir que, tras el transcurso del proyecto, se ha reafirmado la necesidad de la obtención de información previa del entorno donde se desea implantar la empresa, así como el estudio de mercado general y específica de del sector.
- Implantando la empresa en Londres, no lo haces solamente en Londres. Como se ha visto en la situación económica, es el centro de tecnológico de Europa, y esto permite que una empresa implantada Londres tenga las puertas abierta a cualquier mercado extranjero.
- La cultura anglosajona es muy dada a la meritocracia. Esto ha sido demostrado con colaboradores, clientes o miembros de la misma empresa. Esto permite que desempeñando el trabajo correctamente recibas una compensación como nuevos clientes o nuevos proyectos.
- A pesar de las barreras para el acceso a financiación, por el tamaño del mercado financiero (que es el más grande dentro del sector servicios del Reino Unido), y el PIB que produce el sector de la construcción, se puede afirmar que la facilidad para obtener financiación es mucho mayor que la que se tendría en España.
- Dadas las previsiones de crecimiento del mercado en el Reino Unido, es un buen momento para emprender un negocio a pesar de la competencia característica del país. Pero la competencia te obliga a mejorar a través de la creatividad y creciendo en experiencia luchando contra los más grandes.
- Una gran oportunidad de negocio es la creación de una empresa especializada en construcción verde y energía renovable. Puesto que se ha demostrado el crecimiento en los trabajos dedicados en este sector, y además, el estado ofrece ayudas, subvenciones y privilegios a la construcción verde.
- Bajo mi experiencia, la figura de arquitecto en el Reino Unido tiene muchas especialidades. Esto complica la gestión y organización del proceso diseño-constructivo por la gran cantidad de agentes necesarios como son el experto en presupuestos, diseñador, ingeniero de estructuras, especialista en instalaciones, especialista en saneamiento... Por lo tanto la figura de Jefe facultativo PMI es necesaria para la coordinación y poder así cumplir con los objetivos comunes.
- Destaca la diferencia de oportunidades que tiene un Freelance (autónomo) en el Reino Unido, con un Freelance en España, puesto que en el Reino Unido no

existe la figura de autónomo en si. Siendo Freelance en Reino Unido solo tienes que pagar por lo que facturas.

- Tras la experiencia de trabajo en Inglaterra, puedo decir que pese al gran número de competidores en el mercado, esto hace que se creen más colaboraciones entre empresas pequeñas y medianas empresas con el motivo de ser más competitivas.
- En mi opinión, una vez realizado el encargo correctamente, es más productivo haber conseguido una buena relación con el cliente gracias a la buena atención y el trato, que darle más servicio al cliente de lo que él en un principio precisaba.
- En la creación del proyecto de empresa, me he encontrado con la filosofía de instalaciones coworking. Pienso que es una gran oportunidad para emprendedores de todo tipo por la asequibilidad, accesibilidad y flexibilidad que ofrecen estos centros.
- Tanto por los que estaban a mi cargo, como por lo que he percibido a través de los clientes, me he dado cuenta de lo importante que es el focalizar la intención del cliente allí donde se desea. Es una tarea complicada que se basa en la experiencia pero existen herramientas en las que te puedes apoyar como son las plantillas y formularios expuestas en este proyecto fin de grado.
- Todo proyecto es distinto como cada cliente es distinto.
- Es crucial obtener toda la información posible previo diseño y conocer tantas externalidades y restricciones como sea posible.
- El Plan de Esquema de Trabajo realizado por "RIBA" es una herramienta muy útil para los agentes intervinientes en el proceso diseño-constructivo, y también lo es para los clientes ya que les crea un sentimiento como que el proyecto está bajo control.

En definitiva, con la realización de este Proyecto Final de Master, se ha demostrado con toda la información expuesta de la situación socio-económica, normativa, tramites administrativos, herramientas para la obtención del título universitario y creación empresas, una visión positiva de la idea de implantación de una nueva empresa internacional de diseño arquitectónico en el Reino Unido.

Y gracias a la posibilidad de trabajar en un estudio de arquitectura donde conviven 4 empresas arquitectónicas y una ingenieril, se ha confirmado que el proyecto de empresa realizado en esta investigación tiene muchas posibilidades de funcionar en la realidad del país de implantación.



X. Agradecimientos.

Me gustaría que estas líneas sirvieran para expresar mi más profundo y sincero agradecimiento a todas aquellas personas que con su ayuda han colaborado en la realización del presente trabajo, en especial al Arquitecto Jonathan Louth de "Jonathan Louth Architects", por la orientación, el seguimiento y la supervisión continúa en el periodo laboral realizado en Reino Unido, pero sobre todo por la motivación y el apoyo recibido.

Especial reconocimiento merece el interés mostrado por mi trabajo y las sugerencias recibidas de el profesor y tutor de este proyecto fin de master Jaime Jiménez Ayala, con el que me encuentro en deuda por el ánimo infundido y la confianza en mí depositada.

Quisiera agradecer a mis compañeros de los estudios Dinwiddie Maclaren Architects, Terrell International, Jonathan Louth Architects, 31/44 Architects Llp por el interés y paciencia mostrada a la hora de formarme y aportarme todo tipo de información para la parte empírica de esta investigación.

También quiero dar las gracias por un lado a Beatriz Serrano, periodista y amiga por todas las correcciones y ayudarme con la edición del proyecto, y por otro lado a Iris Pedro Tatay por acompañarme desde el primer proyecto en el extranjero hasta el apoyo y los consejos recibidos en los proyectos sucesivos. A las dos, muchas gracias sobre todo por hacer mi estancia en Londres tan llevadera.

Un agradecimiento muy especial merece la comprensión, paciencia y el ánimo recibidos de mi familia y amigos.

A todos ellos, muchas gracias.



XI. Fuentes de información

- # Garicano, L. *El dilema de España "Ser más productivos para vivir mejor"*. Península Atalaya, 2014.
- # Gregorio R. Serrano. *Las dificultades de las empresas españolas: un análisis con Doing Business*. Universidad Complutense de Madrid, 2013.
- # Sebastián, C. y G. R. Serrano. *El Entorno de la Actividad Empresarial en España. Un Análisis Comparado con la OCDE*. Papeles de Economía Española, 132, 2-18. 2012.
- # VENTANILLA ÚNICA EMPRESARIAL, Cámara de Valencia.
- # "Consejo superior de colegios de arquitectos en España". Información en "<http://www.cscae.com>".
- # "IBISWorld's Industry Research Reports". *Architectural Activities in the UK: Market Research Report*. Marzo 2014. Disponible en <http://www.ibisworld.co.uk/market-research>.
- # "IBISWorld's Industry Research Reports". *Report Top 10 Fastest Growing Industries*, Abril 2012. Disponible en <http://www.ibisworld.co.uk/market-research>.
- # "Ministerio de empleo y seguridad social". *Reconocimiento de títulos profesionales y académicos*. Disponible en <http://www.empleo.gob.es/es/mundo/consejerias>.
- # "GOV.UK". *Construction and economic analysis of sector*, 2013. Disponible en <https://www.gov.uk/government>.
- # "GOV.UK". *K-Matrix, Low Carbon and Environmental Goods and Services data*, 2011. Disponible en <https://www.gov.uk/government>.
- # "Help to Buy" Apoyado por HMG (Her Majesty's Government). Disponible en <http://www.helptobuy.org.uk>.
- # University of Cambridge, Oxford Brookes University and Construction Industry Council. *Offsite Housing Review*, 2013.
- # Davies Langdon. *Cost model: off-site manufacturing*, 2011.

- # "UKCES (UK Commission for Employment and Skills - GOV.UK)". *Sector Skills Insights: Construction*, 2014.
- # McGraw Hill Construction (buscador DATA). *World Green Building Trends – Business benefits driving new and retrofit market opportunities in over 60 countries*, 2013. Disponible en <http://construction.com>.
- # "The World Bank DATA". *Economy and growth*, 2013. Disponible en <http://data.worldbank.org/topic/economy-and-growth>.
- # "METRO (News paper)". *Price of a first time home increases by £63,000 in a year*, Agosto 2014. Disponible en <http://metro.co.uk/2014/08/19/price-of-a-first-time-home-increases-by-63000-in-a-year-4839015/>.
- # Consejo general de arquitectura técnica de España. Disponible en <http://www.arquitectura-tecnica.com>
- # Ponce, C. *Cómo Diferenciarse Reduciendo Coste y Agregando Valor para sus Clientes*, 2013.
- # Ponce, C. *Como puedes descubrir las necesidades de tus clientes de una forma sencilla, práctica y efectiva*, 2009.
- # Juran, J. M. *Juran y la calidad por el diseño*. 1996.
- # Edgar H. Schein. *Organizational Culture*. Massachusetts Institute of Technology, Sloan School of Management, 2000.



