



LOS NUEVOS ARQUITECTOS, COLEGIADOS HACIA NINGUNA PARTE

Comienza un nuevo curso académico en la E.T.S.A. de Madrid y todos los alumnos se presentan en la universidad con renovadas expectativas de lo que será la nueva singladura. Entre estos futuros compañeros estarán también aquellos que se incorporan al ejercicio profesional de la arquitectura este año. Como sucederá también, un año más, tendremos cada vez menos arquitectos que se incorporan como nuevos colegiados al COAM... ¿por qué ocurre esto? **Pues porque desde hace tiempo el Colegio de Arquitectos es incapaz de estimular un interés por nuestra institución para las nuevas generaciones y de dar a conocer para qué sirve pertenecer al COAM.**



Somos conocedores de que las principales fuentes de ingresos de nuestro colegio profesional provienen de los visados de los proyectos y de las cuotas colegiales que pagamos todos. Sin entrar a valorar que el COAM se debe adaptar en su gestión económica actual a la realidad que se impone en cuanto a gastos, concesión de una sede de 12.000m², rentabilidad de espacios del edificio, contratos de empleados, etc.; no debemos olvidar que, **el futuro pasa por tener compañeros que se incorporen como nuevos colegiados.**

De toda la vida, la presencia del COAM en la Escuela de arquitectura ha sido testimonial, anecdótica...una especie de vida en el metaverso que sólo interesa "si vas a firmar proyectos", si serás el jefe de tu estudio, porque si no, ya los firmará el arquitecto que lidere el proyecto.

+humanA quiere recuperar el interés por esos futuros profesionales de hoy y del mañana. Debemos ser capaces de generar interés y captar la atención de los nuevos arquitectos. Hacernos presentes con propuestas atractivas y concretas, hacer labor didáctica para explicar qué función tiene el Colegio de Arquitectos y porqué es útil y bueno estar colegiado. En **+humanA** traemos propuestas como cuotas gratuitas o reducidas en los primeros años de ejercicio profesional, hacer labor didáctica para explicar el desarrollo de la profesión o cómo se capta y trata a un cliente, cuotas light que permitan el acceso a cursos y formaciones del IFC para compañeros que no firman proyectos; campañas presenciales de captación de nuevos colegiados en las escuelas de arquitectura de la Comunidad de Madrid; Éstas y más propuestas nos darán visibilidad y cercanía para salir adelante en el futuro incierto que tenemos ahora.

Si no hacemos nada ahora, no tendremos derecho a lamentarnos en el futuro inmediato mientras los ingresos colegiales menguan y los gastos aumentan. Señores compañeros de profesión, hagámoslo bien desde YA. Comencemos la campaña de difusión y captación de nuevos colegiados este curso que se inicia ahora. Tempus fugit.

+humanA