

# PMS

# Estudio de Mercado Servicios de Arquitectura en India

Julio 2014

Documento elaborado por la Oficina Comercial de Chile en Nueva Delhi, India - ProChile

**pro|CHILE**  
IMAGINA · CRECE · EXPORTA



# I. Tabla de contenido

I. ....	1
<b>I. Tabla de contenido</b> .....	<b>2</b>
<b>II. Resumen Ejecutivo</b> .....	<b>4</b>
1. Nombre y descripción del servicio.....	4
2. Estrategia recomendada.....	4
2.1. Evaluación de oportunidades en el mercado para el servicio ( <i>en base análisis FODA</i> .....	4
2.2. Recomendaciones para el proveedor nacional .....	4
2.3. Análisis FODA.....	5
<b>III. Identificación del servicio</b> .....	<b>6</b>
1. Nombre del servicio .....	6
2. Descripción del servicio .....	6
<b>IV. Descripción general del mercado importador</b> .....	<b>6</b>
1. Tamaño del mercado.....	6
2. Crecimiento en los últimos 5 años.....	6
3. Estabilidad económica, política, institucional y seguridad jurídica del mercado .....	7
4. Política nacional y marco legislativo aplicable al sector servicios .....	7
5. Disponibilidad de instrumentos financieros locales para la adquisición de servicios desde el exterior.....	9
6. Políticas y normativas respecto de las compras públicas de servicios .....	9
7. Infraestructura y telecomunicaciones disponibles .....	10
8. Principales mega-proyectos programados o en ejecución que inciden en la demanda de servicios .....	10
9. Participación del sector privado en las principales industrias de servicios .....	10
<b>V. Descripción sectorial del mercado importador</b> .....	<b>11</b>
1. Comportamiento general del mercado.....	11
2. Proporción de servicios importados .....	12
3. Canales de comercialización .....	13
4. Principales players del subsector y empresas competidoras .....	13
<b>VI. Competidores</b> .....	<b>15</b>
1. Principales proveedores externos .....	15
2. Segmentos y estrategias de penetración de competidores .....	15
3. Valores aproximados de servicios provistos u ofrecidos por competidores .....	15
<b>VII. Obstáculos a enfrentar por los exportadores de servicios</b> .....	<b>16</b>

VIII. Indicadores de demanda para el servicio .....16

IX. Opiniones de actores relevantes en el mercado .....17

X. Recomendaciones de la Oficina Comercial sobre la estrategia comercial en el mercado ...17

XI. Contactos relevantes.....18

XII. Fuentes de información (*Links*). .....19

# II. Resumen Ejecutivo

## 1. Nombre y descripción del servicio.

Servicios de Arquitectura

## 2. Estrategia recomendada

### 2.1. Evaluación de oportunidades en el mercado para el servicio *(en base análisis FODA)*

El mercado Indio presenta una oportunidad enorme para los servicios de arquitectura. Como es un país con una economía en fuerte expansión, India presenta un futuro lleno de oportunidades para los servicios de arquitectura en el sector inmobiliario. La población de más de un billón de habitantes, ejerce una tremenda presión sobre necesidades de infraestructura que tiene que expandirse continuamente.

La arquitectura Chilena antisísmica tiene buena fama en India por las noticias de mínima destrucción de edificios durante los terremotos recientes. Las empresas chilenas pueden capitalizar este aspecto en algunas zonas de India (oeste) que están más propensas a la actividad sísmica.

### 2.2. Recomendaciones para el proveedor nacional

Para un proveedor chileno de servicios de arquitectura interesado en el mercado indio es sumamente importante buscar un socio local en el mercado para abordarlo con éxito. La legislación vigente no permite a una empresa extranjera trabajar en forma independiente en India. Por ello, la mejor manera de entrar a este mercado es a través de una alianza estratégica o un Joint Venture con una empresa local.

El mercado indio actualmente requiere arquitectos con una experiencia internacional por el boom de la construcción que ha surgido debido a la llegada de empresas multinacionales a varias metrópolis en este país. Es el momento adecuado para que nuestros proveedores puedan empezar a generar contactos en busca de alianzas estratégicas para entrar el subcontinente indio.

### 2.3. Análisis FODA

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estrategia de ingreso al mercado</li> <li>• Adaptación a tendencias</li> <li>• Aumentar competitividad</li> </ul> <p><b>Estrategia ante competidores</b></p>		<b>Factores Internos</b>	
		<p><b>Fortalezas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vanguardia tecnológica y sustentabilidad.</li> <li>• Excelente formación profesional, reconocida internacionalmente.</li> <li>• Costos competitivos.</li> <li>• Alta flexibilidad.</li> <li>• Adaptación arquitectura al entorno y contexto geográfico</li> <li>• Desarrollo en Chile de arquitectura e ingeniería para construcción antisísmica.</li> </ul>	<p><b>Debilidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Falta de acuerdos recíprocos para permitir a los arquitectos chilenos trabajar de manera independiente en India.</li> <li>• Geografía y entorno cultural muy diferente</li> </ul>
<b>Factores Externos</b>	<p><b>Oportunidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Crecimiento de la industria de la construcción de 17,2% anual</li> <li>• Se espera una inversión de US\$ 900 billones en el sector al 2016.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentar tecnología de vanguardia a las empresas de construcción.</li> <li>• Fortalecer la imagen de alta calidad a costos competitivos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Establecer alianzas con empresas indias de arquitectura y construcción para poder acceder a realizar proyectos en este país</li> </ul>
	<p><b>Amenazas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Alta calificación de los arquitectos indios.</li> <li>• Competencia con países como EE.UU, Alemania, etc.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Promover la imagen de elevados niveles de formación de los arquitectos chilenos.</li> <li>• Demostrar experiencia en proyectos de arquitectura a nivel internacional.</li> <li>• Mostrar expertise de nuestras fortalezas en diseños anti-sísmicos ante las empresas de construcción Indias</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ver la posibilidad de negociar un acuerdo recíproco sobre los servicios de arquitectura</li> </ul>

# III. Identificación del servicio

## 1. Nombre del servicio

Servicios de arquitectura.

## 2. Descripción del servicio

Entregar a las empresas de construcción, servicios de arquitectura para el sector inmobiliario para la construcción residencial, comercial y de infraestructura.

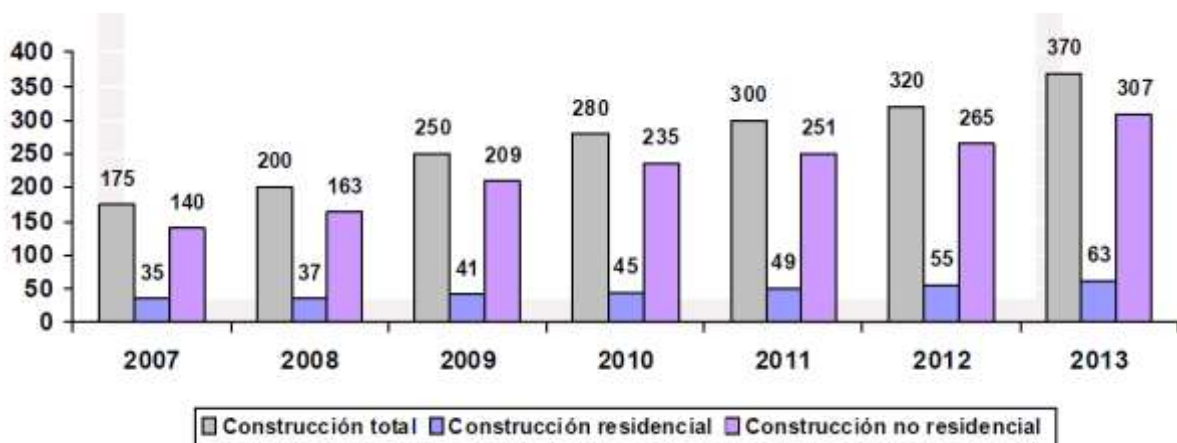
# IV. Descripción general del mercado importador

## 1. Tamaño del mercado

La industria de construcción en India es la segunda industria más grande después de la agricultura. Los gastos en construcción han llegado hasta USD 370 billones en el 2013-14. Este sector emplea más de 32 millones de trabajadores.

## 2. Crecimiento en los últimos 5 años

Gastos en construcción en USD mil millones.



Fuente: ICEX, IHS Insights

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

India, es una República Democrática Socialista Soberana, con un sistema parlamentario de gobierno. La República se basa en la constitución que entró en vigor el 26 de enero de 1950. El Presidente de India es la cabeza constitucional del ejecutivo de la Unión. Sin embargo, el verdadero poder ejecutivo radica en el Primer Ministro, que con su Consejo de Ministros actúa como entidad superior para asesorar al Presidente, que actuará de acuerdo con tales directrices. Del mismo modo, en los Estados, el Gobernador es la cabeza del ejecutivo, pero es el Consejo de Ministros con el Primer Ministro como máximo representante, quién actúa como poder ejecutivo. El Consejo de Ministros de un estado es colectivamente, responsable ante la Asamblea Legislativa.

India es una República Federal compuesta por 28 Estados Independientes liderados por su Primer Ministro ('Chief Minister') y su Consejo de Ministros y 7 Territorios de la Unión, estos últimos son administrados por el Gobierno Central.

En cada Estado, el representante del Gobierno es el Gobernador.

República Federal

Jefe de Estado-Presidente (Sr. Pranab Mukherjee – Presidente Actual)

Jefe Administrativo – Primer Ministro (Sr. Manmohan Singh – Primer Ministro Actual)

Capital:	Nueva Delhi
Organización territorial:	28 estados y 7 uniones territoriales
Población:	1.220.200.000 (2012 est)
Estructura Etaria:	
0-14 años:	29,7% (Hombres 187.450.635/Mujeres 165.415.758)
15-64 años:	64,9% (Hombres 398.757.331/ Mujeres 372.719.379)
65+ años:	5,5% (Hombres 30.831.190/ Mujeres 33.998.613) (2011 est.)
GDP (PPP):	USD 4.600 billones

### 4. Política nacional y marco legislativo aplicable al sector servicios

La India es un país miembro de la Unión Internacional de Arquitectos (UIA), sus normas y reglamentos se formulan de acuerdo con el "Acuerdo UIA sobre Normas Internacionales de Profesionalismo en el Ejercicio de la Arquitectura".

En la India, el sector de la arquitectura está regulado por el “Architects Act”, de 1972<sup>1</sup>. Esta ley promulgada por el gobierno resume todas las normas relativas a la práctica de la arquitectura.

La responsabilidad de la aplicación de estas normas corresponde al Consejo de la Arquitectura (CoA, “Council of Architecture”), que tiene su oficina central situada en Nueva Delhi. El CoA mantiene una lista de todas las instituciones (reconocidas por el organismo) para la enseñanza de la arquitectura y también describe los requisitos que los programas de estudios de enseñanza de la arquitectura deben cumplir. Todas aquellas personas que se hayan graduado a través de las instituciones reconocidas por el CoA, deberán además, registrarse en el Colegio de Arquitectos para poder empezar a ejercer como arquitectos.

El Consejo de la Arquitectura, con la aprobación del gobierno indio, publicó la regulación del propio CoA, en concordancia con la Ley de Arquitectos de 1972, que se agrupan en 8 capítulos bajo el nombre de “Council of Architecture Regulations, 1982”

Por otro lado, en la India existe un organismo nacional de arquitectos, Indian Institute of Architects, que forma parte de la UIA. Ser miembro de esta asociación no es obligatorio ni requerido. Sin embargo, la asociación cuenta con más de 15.000 arquitectos. Su sitio web ofrece más información acerca de sus objetivos, actividades, publicaciones, etc.

### **Forma legal de entrar al mercado para una empresa Extranjera.**

Las empresas de arquitectura extranjeras pueden participar en Joint Ventures con empresas locales.

El procedimiento relativo a las empresas conjuntas entre compañías indias y empresas extranjeras se ha desarrollado y es regulado por el Consejo de Promoción de Inversiones Extranjeras (FIPB, por sus siglas en inglés), del Ministerio de Comercio e Industria. La aprobación previa de la Joint Venture tiene que ser obtenida del FIPB y del RBI (Banco Central de la India). El Joint Venture también tiene que estar registrado bajo la Ley de Sociedades Anónimas.

Los arquitectos extranjeros también tienen que registrarse en el Council of Architecture, así como la entidad resultante de la Joint Venture. En caso de que el arquitecto extranjero vaya a ser parte de un consorcio, con el propósito de participar en un proyecto específico, el registro en el CoA sigue siendo necesario.

En definitiva, en este sector, existen principalmente dos opciones para que los arquitectos extranjeros realicen proyectos en la India: un Joint Venture donde la empresa extranjera y una empresa de la India tienen participación, o como socio en un consorcio para un proyecto

---

<sup>1</sup> <http://www.coa.gov.in/acts/acts.htm>



específico. En los proyectos de "importancia nacional" los arquitectos extranjeros también pueden participar, pero tienen que obtener la aprobación formal por parte del gobierno de la India, normalmente del Ministerio de Relaciones Exteriores, Ministerio del Interior y del Ministerio de Educación.

## 5. Disponibilidad de instrumentos financieros locales para la adquisición de servicios desde el exterior

India cuenta con un alto nivel de servicios financieros. Los bancos están abiertos a financiar proyectos de construcción, siempre y cuando los consideran rentables.

Tanto los bancos estatales como privados tienen buena reputación y son confiables.

## 6. Políticas y normativas respecto de las compras públicas de servicios

Para acometer proyectos públicos hay que cumplir ciertos requisitos. Los arquitectos y empresas participantes sólo pueden ser aquellas personas y empresas registradas en el Consejo de Arquitectura. Todas las propuestas y solicitudes tienen que ser firmadas por los arquitectos registrados.

La participación en cualquiera de las licitaciones está abierta a arquitectos (registrados en el CoA), las empresas en las que todos los socios estén registrados con el CoA, los estudiantes de una institución de enseñanza reconocida, siempre que el promotor, asesor, o cualquiera de sus asociados o empleados no sean parte de alguno de los competidores. Las licitaciones pueden ser abiertas (anunciadas) o por invitación (en el que sólo figuren en la lista los diseños de arquitectos cualificados pre-elegidos). También puede haber "licitaciones especiales", que combinan la planificación urbana, así como diseños que incluyan el uso de componentes industriales o participación de promotores.

Las autoridades públicas normalmente disponen de un panel de estudios de arquitectura calificados y arquitectos con experiencia. Esta lista se basa en contratos anteriores entre las administraciones públicas y arquitectos así como en la reputación de los despachos de arquitectura.

## 7. Infraestructura y telecomunicaciones disponibles

India cuenta con 867,3 millones de usuarios de teléfono celular, de los cuales existen 58 millones de Smart Phones que tienen acceso a internet. Según KPMG y FICCI, la proyección de los usuarios de Smartphones para el año 2016 es de 264 millones de usuarios.

Muchas empresas de TI tienen oficinas en India en ciudades como Gurgaon (ciudad gemela de Nueva Delhi), Hyderabad y Bangalore que poseen buena infraestructura con edificios modernos, una población metropolitana, centros comerciales y restaurantes del estilo occidental, aeropuertos internacionales etc.

India está en el proceso de modernizar su infraestructura vial, portuaria, aeropuertos e infraestructura de bien público como escuelas, hospitales. Un buen ejemplo es la carretera entre Nueva Delhi y Agra (la ciudad del Taj Mahal) que ha reducido el trayecto a 2:30 horas desde 5 horas, o la inversión en aeropuerto de Nueva Delhi y Mumbai con cerca de US\$ 6 billones de inversión en ambos aeropuertos, que lo han tornado uno de los más modernos del mundo.

## 8. Principales mega-proyectos programados o en ejecución que inciden en la demanda de servicios

- El Cuadrilátero de Oro: La carretera de Delhi, Mumbai, Chennai y Kolkata, el corredor Delhi Mumbai contempla la creación de 7 smartcities focalizadas en producción de servicios productos de alto valor agregado.
- Expansión de las ciudades de nivel 2 y 3 como Indore, Bhopal, Pune, Jaipur etc.
- Nuevos puertos en el mar árabe.
- Nuevos aeropuertos (casi 30 en las ciudades emergentes)

## 9. Participación del sector privado en las principales industrias de servicios

El sector privado tiene buena presencia en el campo de servicios de seguros, servicio bancarios, hoteleros, salud, transporte, comunicaciones, entretenimiento, etc.

En la mayoría de los casos, el sector privado tiene la fama de entregar resultados mucho más destacables que el sector público. El sector privado mantiene altos estándares, sobre todo en los servicios bancarios y de salud.

## V. Descripción sectorial del mercado importador

### 1. Comportamiento general del mercado

El mercado indio está inclinado mucho al sector inmobiliario (Real Estate). Muchos indios en zonas urbanas ven el invertir en una casa o apartamento como una inversión muy rentable. Por otro lado, el segmento comercial de este sector también tiene un alto potencial de crecimiento.

A continuación, destacaremos las expectativas que nos ofrecen varios segmentos de esta industria.

El mercado indio se divide en tres distintos segmentos al sector inmobiliario:

- Espacio Residencial

El informe del *Working Group on Urban Strategic Planning*, con perspectivas para el Duodécimo Plan Quinquenal (2012-2017) indica que la urbanización se ha convertido en una política clave de desafío para el gobierno de la India en los últimos años. Ciudades y pueblos contribuyen con más del 60% del PIB.

Una población creciente y una clase media/media-alta emergente han señalado la inmensa necesidad de nuevos espacios residenciales, sobre todo en las ciudades satélites emergentes como Gurgaon, Navi Mumbai y Bangalore y las ciudades de *tier III* como Jaipur, Ahemadabad, Bhopal, Indore etc.

Nueva Delhi y Mumbai son dos ciudades que tradicionalmente han sido los centros de comercio, un fenómeno que ahora también está surgiendo en otras ciudades de este país, generando descentralización y demandando una mayor red de distribución comercialización y mayor cadena de frío, como así también facilidades de infraestructura malls, centros comerciales y mejoras en carreteras rurales urbanas.

Las viviendas privadas en áreas residenciales en la mayor parte de India todavía están construidas en forma artesanal sin medidas de seguridad al estilo occidental. Los contratos son

conseguidos en base a relaciones informales del dueño y en muchos casos no son escritos. Estas viviendas pueden ser de hasta cuatro pisos y no tiene estándares de construcción (por ej. de ventanas, puertas etc.).

Sin embargo, en las ciudades modernas ya existe el concepto de departamentos en edificios de altura en complejos de departamentos impulsados por el sector privado principalmente en las últimas dos décadas, en especial en nuevas ciudades que están surgiendo diseñadas al estilo occidental, las cuales observan la misma normativa de estándares y seguridad como en occidente.

India tiene muy buen sistema financiero de los bancos para otorgar préstamos para adquirir viviendas de departamentos o casas. Los bancos privados y del estado ofrecen hasta 80% de financiamiento para comprar viviendas. La tasa de interés bancaria para adquirir viviendas, es alrededor de 10% más baja comparando con otros tipos de préstamos.

Además, el gobierno se ha propuesto como objetivo prioritario facilitar el acceso a la vivienda a las clases sociales menos favorecidas, a través del fácil acceso a la financiación y subsidios.

- Espacio Comercial/ No residencial

Los negocios en el espacio comercial en la India se están moviendo desde los distritos de negocios centrales hacia distritos secundarios, y desde las ciudades *Tier-I* hacia las *Tier-II* y *Tier-III*. En los últimos cinco años, ciudades como Bangalore, Gurgaon, Hyderabad, Chennai, Calcuta y Pune se han establecido como nuevos centros de negocios, compitiendo con los destinos tradicionales: Mumbai y Delhi. Estos nuevos destinos poseen una ventaja competitiva en cuanto al coste del espacio comercial y nuevas atractivas infraestructuras urbanas.

- Infraestructura

India está en el camino de un gran desarrollo y el Gobierno se ha enfocado en la construcción y expansión de la infraestructura que apoyará el crecimiento económico. El Duodécimo Plan Quinquenal de India tiene la meta de lograr inversiones en infraestructura de un 9% del PIB nacional. Esto indica una fuerte expansión en construcción (antes del 2017) de carreteras, puertos, aeropuertos, ferrocarriles e infraestructura urbana.

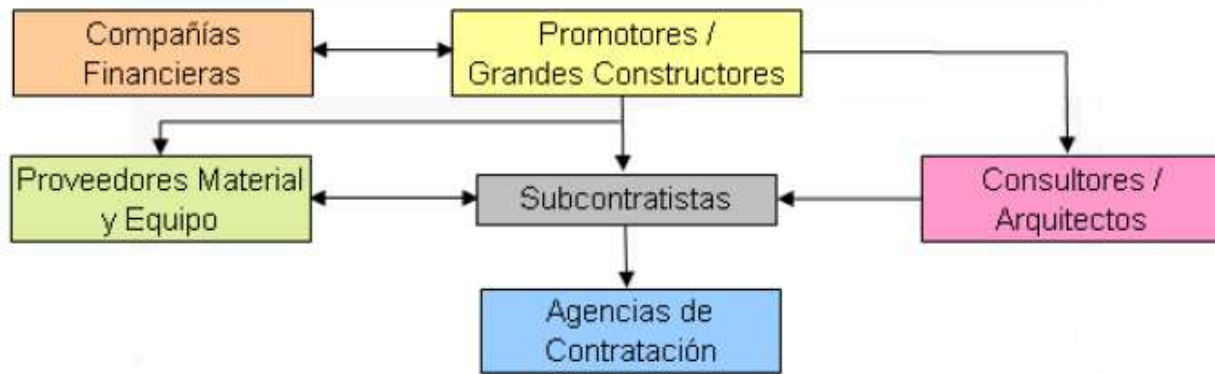
## 2. Proporción de servicios importados

Como hemos mencionado anteriormente, (en punto IV.4) las empresas extranjeras no pueden obtener o participar en proyectos sin un joint venture con una empresa india. Como el proyecto es solicitado por la empresa India o la nueva empresa que se forma, la cual se

establece y opera como una empresa india, no hay disponible base de datos de la proporción de servicios importados.

### 3. Canales de comercialización

En el mercado Indio, las empresas constructoras consiguen los contratos desde los clientes e involucran a los arquitectos. Así que en el caso de los proyectos grandes, no están en contacto de los clientes finales directamente, sino a través de la empresa constructora.



Fuente: ICEX

### 4. Principales players del subsector y empresas competidoras

Las empresas más grandes de India son

**DLF** – Una empresa que tiene experiencia de más de 60 años en el mercado y que cuenta con proyectos planificados de 314 millones de metros cuadrado de los cuales tiene ya 52 millones metros cuadrados bajo construcción.

[www.dlf.in](http://www.dlf.in)

**TATA Projects** – Es una de las empresas que está creciendo explosivamente en la ejecución de proyectos industriales. Emplea 2.700 personas y tiene presencia en 32 países.

<http://www.tataprojects.com/>

**Raheja Developers** – Esta empresa se enfoca en el segmento residencial (construcción de viviendas). Tiene casi 60 millones de metros cuadrados bajo construcción.

<http://www.raheja.com/>

**Unitech** – La empresa tiene buena presencia en los segmentos residencial y comercial.

<http://www.unitechgroup.com/>

Además de estas empresas hay otras empresas relativamente pequeñas, pero que tienen buena presencia en algunas regiones de India que debemos ver como socios potenciales.

EMPRESA/ARQUITECTO	CIUDAD, REGION	SITIO DE WEB
Architect Hafeez Contractor	Mumbai	<a href="http://www.hafeezcontractor.com">www.hafeezcontractor.com</a>
Edifice	Mumbai	<a href="http://www.edifice.co.in/">http://www.edifice.co.in/</a>
C.P. Kukreja Associates	Delhi	<a href="http://www.cpkukreja.com/">http://www.cpkukreja.com/</a>
Sanon Sen & Associates (P) LTD	Kolkata	<a href="http://www.sanonsen.com/">http://www.sanonsen.com/</a>
Prem Nath & Associates	Mumbai	<a href="http://www.premnath.com/">http://www.premnath.com/</a>
Manchanda Associates	Delhi	<a href="http://www.manchanda.net/">www.manchanda.net/</a>
Archkons	Noida, NCR	<a href="http://www.archkons.com/">www.archkons.com/</a>
OCI Architects	Chennai	<a href="http://www.ociarchitects.com">www.ociarchitects.com</a>
VSA Architects	Delhi	<a href="http://www.vsaspace.com/">http://www.vsaspace.com/</a>
Architect Javed	Hyderabad, Telangana	<a href="http://www.architectjaved.com">www.architectjaved.com</a>
Bharat Patel	Surat, Gujarat	<a href="http://www.bharatpatel.com/">http://www.bharatpatel.com/</a>
Malwadkar and Malwadkar	Maharashtra	<a href="http://snsvo3.seekandsource.com/malwadkar/">http://snsvo3.seekandsource.com/malwadkar/</a>
GM Arch Pvt. Ltd	Mumbai	<a href="http://gmarch.in/">http://gmarch.in/</a>
Gulve Architect and Builder	Maharashtra	<a href="http://www.gulvearchitects.asia/">http://www.gulvearchitects.asia/</a>
Vaasthu Architect	Bengaluru	<a href="http://www.vaasthuarchitects.com/">http://www.vaasthuarchitects.com/</a>
Hemant Navgire Associates	Maharashtra	<a href="http://snsvo3.seekandsource.com/hemantnavgire/">http://snsvo3.seekandsource.com/hemantnavgire/</a>
N,D Developers Pvt Ltd	Bengaluru	<a href="http://www.nddevelopers.com/">www.nddevelopers.com/</a>
Venkatamaran Associates	Bengaluru	<a href="http://www.vagroup.com">www.vagroup.com</a>
Chitra Vishwanath	Bengaluru	<a href="http://www.inika.com/chitra/">http://www.inika.com/chitra/</a>
SNC-LAVALIN Infrastructure Pvt. Ltd	Múltiple Ciudades	<a href="http://www.snclavalin.com/india/en/expertise/infrastructure/">http://www.snclavalin.com/india/en/expertise/infrastructure/</a>
SEMAC Private Limited	Bengaluru, Delhi	<a href="http://www.semacindia.com/">http://www.semacindia.com/</a>

# VI. Competidores

## 1. Principales proveedores externos

- HERZOG DE MEURON (Suiza)
- FOSTER+PARTNERS (Reino Unido)
- SKIDMORE, OWINGS & MERILL (EE.UU)
- MOSHE SAFDIE (Israel-Canadá)
- MAKI & ASSOCIATES (Japón)
- RMJM (Escocia)
- ABIBOO (España)

## 2. Segmentos y estrategias de penetración de competidores

Las empresas extranjeras de momento se han enfocado en el segmento de la construcción inmobiliaria comercial.

Como las empresas extranjeras solo pueden entrar a través de socios indios en el mercado de india, todas las empresas extranjeras se han incorporado en un joint venture con empresas locales.

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

Se proporcionan directrices por parte del CoA<sup>2</sup> para la estipulación de los precios por servicios de arquitectura. Sin embargo, estas no son obligatorias, y el arquitecto y la relación con el cliente influirán en gran medida en la naturaleza y el tipo de acuerdo que alcancen con respecto al precio. Normalmente, para proyectos cuyo coste sea inferior a USD 25.000 (1,5 millones de rupias), los honorarios profesionales pueden ser negociables entre el arquitecto y el cliente.

La remuneración por prestar servicios de arquitectura se cobra normalmente como un porcentaje del coste total del proyecto (coste estimado en la etapa inicial, no el coste proyectado en las últimas etapas de pago).

Las pautas marcadas por el Council of Architecture dictaminan un plan de pago por etapas. El arquitecto recibirá el pago de honorarios profesionales en las siguientes etapas consistentes con el trabajo realizado, además de otros cargos y los gastos reembolsables según lo acordado:

<sup>2</sup> <http://www.coa.gov.in/practice/practice.htm>

1. Pago Inicial: de retención en la firma del acuerdo (US\$ 340) 20.000 rupias o el 5% del valor del contrato (el que sea más alto)
2. Etapa 1: 10% de las tasas que deben pagarse en total, menos el pago ya efectuado
3. Etapa 2: 20% de las tasas que deben pagarse en total, menos el pago ya efectuado
4. Etapa 3: 35% de las tasas que deben pagarse en total, menos el pago ya efectuado
5. Etapa 4: el 45% de las tasas que deben pagarse en total, menos el pago ya efectuado
6. Etapa 5: 55% de las tasas que deben pagarse en total, menos el pago ya efectuado
7. Etapa 6: de 65% a 90% de los honorarios totales dependiendo de las fases de construcción
8. Etapa 7: 100% del total de las tasas que deben pagarse

## VII. Obstáculos a enfrentar por los exportadores de servicios

Por falta de acuerdos recíprocos, es difícil para los arquitectos extranjeros registrarse con el Council of Architects. Así que actualmente tiene solo una única manera de entrar el mercado – formar una alianza con una empresa local (Joint Venture).

Como India es una república federal y en cada estado hay requisitos que cumplir que, en general, pueden ser diferentes de un estado a otro, es un antecedente que se debe tener en cuenta. El conocimiento de interpretaciones legales de cada estado también es importante a saber por la contraparte India.

## VIII. Indicadores de demanda para el servicio

En Abril 2014, India desplazó a Japón como la tercera economía más grande del mundo en términos de PPA. Se esperan muchos cambios positivos después de las elecciones de Mayo del 2014. India ha sido uno de los países que se ha recuperado de la crisis mundial de 2008-09 en un tiempo más corto.



India tiene más de 320 millones de habitantes que son de la clase alta y media alta, que tiene gran poder adquisitivo, además en la próxima década se espera que se incorporen 20 millones de nuevos consumidores anualmente a este segmento.

Hoy, India cuenta con oficinas de representación de todas las empresas multinacionales del mundo. Los centros como Nueva Delhi, Mumbai, Gurgaon, Bangalore, Hyderabad etc. ya se sienten la necesidad de infraestructura a nivel de estándar americano europeo.

## IX. Opiniones de actores relevantes en el mercado

Según el Director de Abiboo (India) establecerse en la India requiere, sobre todo, tener multitud de contactos, ya que, según él, las relaciones informales son fundamentales en la actualidad para hacer negocios en dicho país. Además, al ser un mercado sensible al precio, las firmas extranjeras deben identificar clientes potenciales dispuestos a pagar un precio más alto por los diseños, ya que las exigencias salariales de los arquitectos extranjeros son más elevadas que las de arquitectos locales.

## X. Recomendaciones de la Oficina Comercial sobre la estrategia comercial en el mercado

Sin duda India es una economía que se está expandiendo a una tasa mucho más alta que las economías europeas y de EE.UU. En este país se encuentra una tremenda oportunidad de desarrollo en el sector inmobiliario. La población creciente así como la aparición de nuevos centros urbanos proyecta una necesidad de millones de viviendas en el futuro cercano. El espacio comercial también se está expandiendo vertiginosamente y requiere de servicios de arquitectos con buena experiencia en el extranjero, para poder llegar a los estándares internacionales.

Lamentablemente, por falta de acuerdos recíprocos los arquitectos chilenos (y de otros países) no pueden trabajar de manera independiente en India y tienen que generar alianzas estratégicas o un joint venture con una empresa local, para operar en India.

## XI. Contactos relevantes

### **Council of Architecture – CoA**

India Habitat Centre,  
Core 6A, 1<sup>st</sup> Floor  
Lodhi Road  
New Delhi 110003, India  
Fono: +91 11 24648415  
Fax: +91 11 24647746  
[www.coa-india.org](http://www.coa-india.org)

### **Indian Institute of Architects- IIA**

Prospect Chambers Annex,  
Dadabhai Naoroji Roadm, Fort  
Mumbai-4000001, India  
Fono: +91 22 22046972  
Fax: +91 22 22832516  
[www.iia-india.org](http://www.iia-india.org)

### **National Institute of Advanced Studies in Architecture (NIASA),**

2nd Floor, A-4 (B), Abhimanshree,  
Off Pashan Road, (Behind Volkswagen Pune-West Showroom),  
Pune – 411008, Maharashtra, India  
Fono: +91 20 65731088  
<http://www.niasa.org/>

## XII. Fuentes de información (*Links*).

**Council of Architecture – CoA**

[www.coa-india.org](http://www.coa-india.org)

**The Big 5 Construct India**

<http://www.thebig5constructindia.com/>

<http://www.thebig5constructindia.com/knowledge-center/report-03-industrial-infrastructue-construction-in-india/download-report-industrial-infrastructue-construction-in-india/>

**Government of India Planning Commission**

<http://12thplan.gov.in/>

**National Cooperative Housing Federation of India**

<http://www.nchfindia.net/publication1.html>