

# PMS

# Estudio de Mercado Servicios. Arquitectura en India

2017

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

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



# Tabla de contenido

Tabla de contenido .....	2
<b>I. Resumen Ejecutivo .....</b>	<b>4</b>
1. Nombre y descripción del servicio.....	4
2. Evaluación de oportunidades en el mercado para el servicio (en base análisis FODA).....	4
3. Estrategia recomendada por la Oficina Comercial.....	4
4. Análisis FODA.....	5
<b>II. Identificación del servicio .....</b>	<b>6</b>
1. Nombre del servicio .....	6
2. Descripción del servicio .....	6
<b>III. 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 .....	8
5. Disponibilidad de instrumentos financieros locales para la adquisición de servicios desde el exterior.....	8
6. Políticas y normativas respecto de las compras públicas de servicios .....	8
7. Infraestructura y telecomunicaciones disponibles .....	9
8. Principales mega-proyectos programados o en ejecución que inciden en demanda de servicios.	10
9. Participación del sector privado en las principales industrias de servicios .....	10
<b>IV. Descripción sectorial del mercado importador .....</b>	<b>10</b>
1. Comportamiento general del mercado.....	10
2. Proporción de servicios importados.....	12
3. Dinamismo de la demanda .....	12
4. Canales de comercialización .....	12
5. Principales players del subsector y empresas competidoras .....	13
<b>V. Competidores .....</b>	<b>13</b>
1. Principales proveedores externos .....	13
2. Segmentos y estrategias de penetración de competidores. ....	14
3. Valores aproximados de servicios provistos u ofrecidos por competidores.....	14

VI. Obstáculos a enfrentar por los exportadores de servicios .....15

VII. Indicadores de demanda para el servicio .....15

VIII. Opiniones de actores relevantes en el mercado.....16

IX. Recomendaciones de la Oficina Comercial sobre la estrategia comercial en el mercado 166

X. Contactos relevantes.....17

XI. Fuentes de información (*Links*). .....17

*El presente documento, de investigación de mercado e informativo, es propiedad de ProChile, organismo dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile. El acceso a este documento es de carácter público y gratuito. No obstante lo anterior, su reproducción íntegra o parcial sólo podrá ser efectuada citándose expresamente la fuente del mismo, indicándose el título de la publicación, fecha y la oficina o unidad de ProChile que elaboró el documento. Al ser citado en una página Web, deberá estar linkeado al sitio de ProChile para su descarga.*

# I. Resumen Ejecutivo

## 1. Nombre y descripción del servicio.

Servicios de Arquitectura

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

El mercado Indio presenta una gran oportunidad para los servicios de arquitectura. Al ser 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 mil millones de habitantes, ejerce una importante presión sobre necesidades de infraestructura, lo cual conlleva a una constante expansión.

La arquitectura Chilena antisísmica es reconocida en la India, principalmente resaltada en la prensa en donde se destacan la mínima destrucción de edificios durante los terremotos recientes. En este sentido, las empresas chilenas pueden capitalizar este aspecto en la zona oeste de India, la cual es más propensa a la actividad sísmica.

## 3. Estrategia recomendada por la Oficina Comercial.

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 esta razón, 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 experiencia internacional, lo cual además es potenciado por la llegada de un gran número de empresas multinacionales a varias de las grandes ciudades de India, siendo éste el momento adecuado para que nuestros proveedores puedan empezar a generar contactos en busca de alianzas estratégicas para entrar el sub-continente indio.

#### 4. 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>Estrategia ante competidores</p>		Factores Internos	
		Fortalezas	Debilidades
Factores Externos	Oportunidades	<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>	<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>
	Amenazas	<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>
		<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 <i>expertise</i> 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>

## II. 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 (empresas constructoras) para la construcción residencial, comercial y de infraestructura, como también otro tipo de clientes tanto de sectores públicos y privados.

## III. Descripción general del mercado importador

### 1. Tamaño del mercado

La industria de construcción en India está valorada a US\$ 126 mil millones y emplea 35 millones de personas. 50% de la demanda de esta industria corresponde al sector de infraestructura y el resto de 50% es desde actividades industriales, residenciales y comerciales. La industria de construcción contribuye aproximadamente a un 8% al PIB nacional del país<sup>1</sup>.Crecimiento en los últimos 5 años

---

<sup>1</sup> Fuente: <http://www.makeinindia.com/sector/construction>



En mil millones INR; 1US\$= 65 INR

## 2. 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.

El país se compone 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. Narendra Modi – Primer Ministro Actual)

Capital: Nueva Delhi

Organización territorial: 28 estados y 7 uniones territoriales

Población: 1.266.883.598 (2016 est)

Religiones: Hinduismo 79,8%, Islam 14,2%, Cristianismo 2,3%, Sijismo 1,7%, otros 2%

PIB: USD 2.251 billones

### 3. 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>2</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) de enseñanza de la arquitectura y también describe los requisitos que los programas de estudios de quienes imparten la carrera de 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<sup>3</sup> ofrece más información acerca de sus objetivos, actividades, publicaciones, etc.

### 4. 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.

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

---

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

<sup>3</sup> <https://indianinstituteofarchitects.com/>

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, a 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.

## 6. 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 la *Federation of Indian Chambers of Commerce and Industry* (FICCI), el número de los usuarios de Smartphones en el año 2016 ha llegado a 264 millones.

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 y 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 mil millones de inversión en ambos aeropuertos, que lo han tornado uno de los más modernos del mundo.

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

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

## 8. 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.

# IV. 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<sup>4</sup> 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 como 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 mayores medidas de seguridad. 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-*

---

<sup>4</sup> Tier refiere al nivel de la importancia y tamaño de la ciudad. Las ciudades metropolitanas son de Tier I. Las ciudades más pequeñas se refieren como Tier II y Tier III

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, 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.

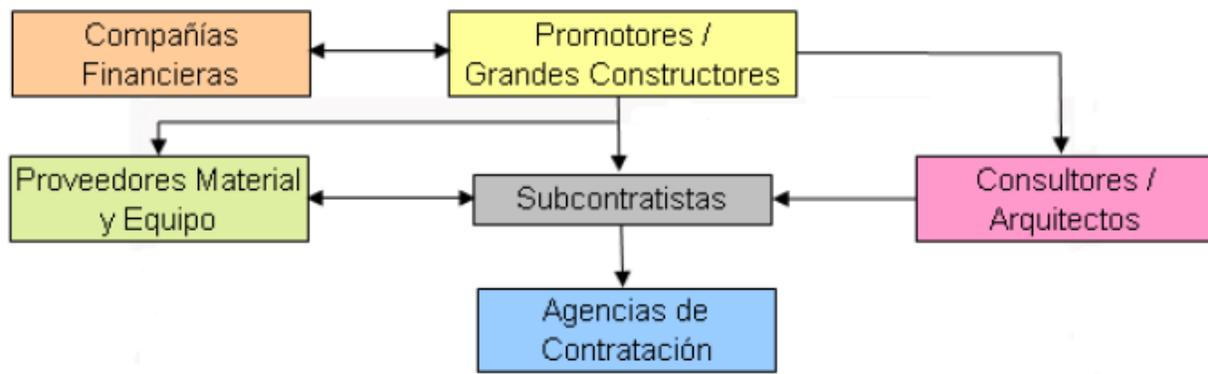
## 3. Dinamismo de la demanda

La demanda ha sido creciente en este sector debido a la rápida urbanización de las ciudades en India y la infusión de las empresas multinacionales en este país que han establecido sus centros a lo largo del país y no necesariamente concentrado en algunas regiones.

En Noviembre de 2016, India desmonetizó casi 80% de dinero efectivo que había en el país que por el momento frenó la demanda completamente. Está previsto que la demanda muestre signos nuevamente de crecimiento para finales de 2017.

## 4. 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.



## 5. Principales players del subsector y empresas competidoras

Las empresas más grandes de India son

**DLF** – Una empresa que con casi 70 años en el mercado y que cuenta con proyectos planificados de 264 millones de metros cuadrado de los cuales tiene ya 22 millones metros cuadrados bajo construcción en 24 ciudades en India ([www.dlf.in](http://www.dlf.in)).

**TATA Projects** – Pertenece al grupo más grande y antiguo de India TATA. Es una de las empresas que está creciendo explosivamente en la ejecución de proyectos industriales y Emplea 2.700 personas (<http://www.tataprojects.com/>).

**Raheja Developers** – Esta empresa se enfoca en el segmento residencial (construcción de viviendas). Tiene casi 18 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/>)

**Jaypee Infratech Limited**- Parte del Grupo Jaypee, la empresa está desarrollando viviendas y oficinas en la area de 25 millones de metros cuadrados a lo largo del río Yamuna (<http://www.jalindia.com/subsidiaries.html>)

# V. 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.

Debido a que las empresas extranjeras solo pueden entrar a través de socios indios en el mercado de india, todas las empresas extranjeras presentes actualmente en la India, 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>5</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 costo total del proyecto (costo estimado en la etapa inicial, no el costo 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:

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)

---

<sup>5</sup><http://www.coa.gov.in/practice/practice.htm>

2. Etapa 1: 10% de las tasas que deben pagarse en total, menos el pago que ya se efectuó.
3. Etapa 2: 20% de las tasas que deben pagarse en total, menos el pago que ya se efectuó.
4. Etapa 3: 35% de las tasas que deben pagarse en total, menos el pago que ya se efectuó.
5. Etapa 4: el 45% de las tasas que deben pagarse en total, menos el pago que ya se efectuó.
6. Etapa 5: 55% de las tasas que deben pagarse en total, menos el pago que ya se efectuó.
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

## VI. 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 – a través de una alianza con una empresa local (Joint Venture).

Se debe considerar que India al ser una república federal y que en cada estado hay requisitos que cumplir donde por lo general difieren entre estado, por tanto es un antecedente importante que el exportador de servicios debe tener en consideración. El conocimiento de interpretaciones legales de cada estado también es importante a saber por la contraparte India.

## VII. Indicadores de demanda para el servicio

India se encuentra en una fase de desarrollando rápido y el gobierno está involucrado en mejorar la infraestructura y el nivel de vida de la población. Hay muchos proyectos de establecer nuevas ciudades, aeropuertos y mejoras de otras infraestructuras públicas.

Adicionalmente, India cuenta con más de 320 millones de habitantes pertenecientes a 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.

## VIII. Opiniones de actores relevantes en el mercado

Stakeholders del sector han indicado, que dentro de un año más el mercado va a recuperar de la desmonetización y la demanda va a crecer. También opinan que la industria se necesita un avance tecnológico para terminar los proyectos en corto tiempo y llegar a los altos estándares mundiales.

Adicionalmente, se espera que la política de gobierno de *Housing for all by 2022* (casa para todos al 2022) empujará la demanda por los servicios de arquitectura en general.

## IX. 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 arquitectura 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 es posible trabajar de manera independiente en India y tienen que generar alianzas estratégicas o un joint venture con una empresa local, para operar en India.

## X. 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,  
DadabhaiNaorojiRoadm, 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-WestShowroom),  
Pune – 411008, Maharashtra, India  
Fono: +91 20 65731088  
<http://www.niasa.org/>

## XI. 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-infrastructure-construction-in-india/download-report-industrial-infrastructure-construction-in-india/>

**Government of India Planning Commission**

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