

PMS

Estudio de Mercado Servicios de Ingeniería y Construcción en Dubái

Noviembre 2018

Documento elaborado por la Oficina Comercial de Chile en Dubái - ProChile



Tabla de contenido

Tabla de contenido.....	2
I. Resumen Ejecutivo.....	4
1. Nombre y descripción del servicio.	4
2. Estrategia Recomendada.	4
2.1. Evaluación de oportunidades en el mercado para el servicio e y descripción del servicio.....	4
2.2. Recomendaciones para el proveedor nacional.....	4
2.3. Análisis FODA.	5
II. Identificación del servicio.....	6
1. Nombre del servicio.....	6
2. Descripción del servicio.....	6
III. Descripción general del mercado importador.....	7
1. Tamaño del mercado.....	7
2. Crecimiento en los últimos años.....	8
3. Estabilidad económica, política, institucional y seguridad jurídica del mercado.....	8
4. Política nacional y marco legislativo aplicable al sector servicios.....	10
5. Disponibilidad de instrumentos financieros locales para la adquisición de servicios desde el exterior.....	11
6. Políticas y normativas respecto de las compras públicas de servicios.....	12
7. Infraestructura y telecomunicaciones disponibles.....	12
8. Principales mega-proyectos programados o en ejecución que inciden en demanda de servicios.....	13
9. Participación del sector privado en las principales industrias de servicios.....	14
IV. Descripción sectorial del mercado importador.....	16
1. Comportamiento general del mercado.....	16
2. Estadísticas de producción y comercio del servicio.....	17
3. Proporción de servicios importados.....	17
4. Dinamismo de la demanda.....	17
5. Canales de comercialización.....	18
6. Principales jugadores del subsector y empresas competidoras.....	18
7. Marco legal y regulatorio del subsector.....	19
8. Tendencias comerciales del sector.....	20
V. Competidores.....	22
1. Principales proveedores externos.....	21
2. Descripción de los servicios otorgados por competidores locales o externos.....	21
3. Segmentos y estrategias de penetración de competidores.	21
4. Valores aproximados de servicios provistos u ofrecidos por competidores.....	21
VI. Obstáculos a enfrentar por los exportadores de servicios.....	24
VII. Indicadores de demanda para el servicio.....	25
VIII. Opiniones de actores relevantes en el mercado.....	25

IX. Recomendaciones de la Of. Comercial sobre la estrategia comercial en el mercado	25
X. Contactos relevantes	26
XI. Fuentes de información (links)	26

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.

En los últimos 20 años, el comercio de servicios se ha convertido en el segmento más dinámico del comercio mundial, con un crecimiento más rápido que el del comercio de mercancías. Los países en desarrollo y las economías en transición han desempeñado un papel cada vez más importante en este ámbito, aumentando de 1/4 a 1/3 su participación en las exportaciones mundiales de servicios durante este período.

El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) de la OMC entró en vigor en 1995 y sigue siendo el único conjunto de normas multilaterales por el que se rige el comercio internacional de servicios. El Acuerdo es reflejo de la transferencia gradual de muchos servicios en manos de proveedores estatales al sector privado y de las mayores posibilidades que suponen para el comercio de servicios los avances de la tecnología de la información y las comunicaciones.

Los servicios de ingeniería y la construcción, de acuerdo a la definición de la Organización Mundial del Comercio, conforman una actividad multidimensional, enfocada principalmente en los servicios de apoyo a la construcción de proyectos inmobiliarios y en proyectos de infraestructura física, por ejemplo, carreteras, puertos y sistemas de servicios públicos, incluidas las tareas accesorias, como las adiciones, modificaciones, mantenimiento y reparaciones.

Los servicios de construcción, arquitectura e ingeniería especializados son un elemento clave de las tareas necesarias para el funcionamiento del sector inmobiliario. Estos servicios especializados proporcionan elementos conceptuales, planos y diseños de viviendas y otras estructuras, así como una amplia gama de servicios de planificación, diseño, optimización, construcción y gestión para las estructuras de construcción, las instalaciones y las obras de ingeniería.

2. Estrategia recomendada

2.1. Evaluación de oportunidades en el mercado

Este estudio se enfocará en los servicios de sectores de construcción e inmobiliario en Dubái, los cuales representan al sector más importante en este mercado.

Los espacios de oportunidad existen y se pueden abordar si se toman en cuenta ciertas tendencias comerciales, tales como:

- Las grandes empresas multinacionales de ingeniería se encuentran establecidas en este mercado, las cuales suelen competir en licitaciones.
- Estas empresas suelen subcontratar ciertos servicios específicos para los megaproyectos.
- Para servicios de ingeniería específicos, el desarrollador inmobiliario es el cliente que debe ser considerado como el objetivo.
- Las compañías utilizan fusiones para ampliar su alcance geográfico y sus áreas de especialización.
- Es cada vez más común la adquisición de firmas, tales como desarrolladores de tecnología por ejemplo, por las empresas de ingeniería ya que complementa su oferta de servicios y/o valor agregado final.
- Es probable que las pequeñas y medianas empresas estén especializadas en un nicho.



- El sector se caracteriza por ser susceptible a los precios en aquellos servicios más standard. Se recomienda ofrecer servicios de nicho como han ofrecido un par de empresas que han prestado servicios especializados en el área antisísmica en la zona.

2.2. Recomendaciones para el proveedor nacional

Creemos que Dubái es un mercado interesante para Chile en relación al sector servicios de ingeniería para la construcción. Ambos países se reconocen a sí mismos como jugadores de calidad en la industria gracias al conocimiento y experiencia que poseen. Si bien Chile representa un jugador más pequeño dentro del mercado global, se encuentra bien posicionado en la región como país líder dentro de los países emergentes de Latinoamérica, en rubros como la ingeniería antisísmica. Además, destaca por su seriedad y estabilidad política y económica.

El manejo del idioma inglés es de gran importancia para poder tener negocios exitosos con Dubái, especialmente en sectores de especialización como es la ingeniería y la construcción. Así, la empresa chilena podrá entablar contactos personales con potenciales clientes, y dará pie a eventuales reuniones para poder exhibir alguna muestra del trabajo exportable, el que deberá contar con un estándar internacional.

La oportunidad para la oferta exportable chilena se da en el marco de un trabajo conjunto con empresas emiratíes, más que en ingresar directamente al mercado, sin contar con el respaldo y la validación de un socio estratégico local. El mercado emiratí presenta un atractivo particular debido a su avanzado nivel de desarrollo, lo cual deriva en que consultoras extranjeras busquen establecer presencia en el país.

2.3. Análisis FODA

<ul style="list-style-type: none"> • Estrategia de ingreso al mercado • Adaptación a tendencias • Aumentar competitividad • Estrategia ante competidores 		Factores Internos	
		Fortalezas	Debilidades
Factores Externos		<ul style="list-style-type: none"> • Visión de Chile como una economía estable, y de empresarios chilenos como confiables para hacer negocios • Profesionales chilenos a nivel internacional en tecnología antisísmica y arquitectura. • La oferta chilena es amplia en materia de servicios de ingeniería, arquitectura y construcción. 	<ul style="list-style-type: none"> • Marca país débil en el mercado de exportación de servicios profesionales de ingeniería y construcción. • Desconocimiento del proceso exportador y de programas relacionados con la innovación y desarrollo sustentable. • Por un tema cultural los desarrolladores inmobiliarios privilegian a empresas establecidas en el mercado.
		<ul style="list-style-type: none"> • Existencia de organismos gubernamentales que permiten una red de contactos externos y actividades promocionales. 	<ul style="list-style-type: none"> • Existe demanda por servicios especializados.
		<ul style="list-style-type: none"> • Fuerte competencia de empresas locales e internacionales. • Posibilidad de cambios drásticos en tecnología. • Visas de trabajo fuertemente reguladas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ofrecer servicios especializados dentro del proceso de diseño y detalle.
			<ul style="list-style-type: none"> • Lograr Joint Ventures con empresas locales para acceder a proyectos emblemáticos.

II. Identificación del servicio

1. Nombre del servicio

Servicios de construcción e ingeniería.

2. Descripción del servicio

En el presente informe estamos presentando a todos aquellos servicios de ingeniería especializados que se encuentran ligados al proceso de diseño, planificación y construcción de proyectos inmobiliarios y proyectos de infraestructura, incluidas las tareas, adicionales como modificaciones, mantenimiento y reparaciones. Cabe mencionar que estos servicios especializados pueden ser posteriores a la arquitectura conceptual de los proyectos.

La construcción y sus servicios asociados tienen como clientes finales, las distintas instituciones privadas (principalmente desarrolladores inmobiliarios) y de gobierno, quienes en su carpeta poseen diversos mercados y actividades, como por ejemplo: proyectos de edificios, proyectos de villas residenciales, proyectos de generación de energía, proyectos de abastecimiento de agua y de distribución de agua, de transporte y telecomunicaciones, entre otras.

Los servicios de Ingeniería en EAU incluyen generalmente etapas de pre-factibilidad, factibilidad conceptual básica, y desarrollo de detalle, en diversas especialidades:

A continuación, presentamos la clasificación de algunos servicios de Ingeniería (según la descripción de código SACH).

Tabla 1: Clasificación Servicios de Ingeniería (según código SACH).

SACH	Descripción
1Ae	SERVICIOS DE INGENIERIA
110522	Servicios de asesoría en ingeniería del medio ambiente
110551	Servicios de ingeniería para edificación residencial
110552	Servicios de ingeniería en edificación no residencial
110561	Servicios de ingeniería para proyectos de carretera y calzadas
110562	Servicios de ingeniería para puentes y túneles carreteros
110563	Servicios de ingeniería civil para la validación de estudios viales

III. Descripción general del mercado importador

1. Tamaño del mercado

Según las últimas publicaciones del Banco Mundial, la población de Emiratos Árabes Unidos llega a 9.269.612¹ habitantes, lo anterior es en base a estimaciones considerando que el último censo fue el año 2005. Naciones Unidas, estima que del total de habitantes, el 88,4% son inmigrantes, donde los 5 principales países de origen eran: India (38,2%), Egipto (10,2%), Bangladesh (9,5%), Paquistán (9,4%), Filipinas (6,1%) y otros (12,8%)².

De acuerdo a cifras del 2016, Dubái es el emirato más poblado con el 40,7% de la población total del país. Luego viene Sharjah con el 21,6% de la población, seguido a corta distancia por el emirato de Abu Dhabi con el 19,3% de la población total del país³. Con un crecimiento promedio de la población estimado de un 2,37% anual estimado al 2017⁴.

La diversificación sectorial orientada a servicios, en la que el emirato de Dubái ha ejercido un claro liderazgo, ha propiciado el desarrollo de innumerables proyectos. Principalmente, el sector inmobiliario, el sector logístico, turismo y sector financiero. El país ha trabajado durante décadas para dotarse de todo lo necesario para atraer el establecimiento de empresas extranjeras. Sistema fiscal de muchos incentivos, seguridad física y jurídica, infraestructuras, puertos y aeropuertos que facilitan las comunicaciones globales, entre otros. En este desarrollo también ha jugado un papel clave la creación de zonas francas en todo el país, siendo Dubái el Emirato con mayor número de ellas.

Tanto la construcción y el sector inmobiliario contribuyen ambos en montos muy similares al PIB de EAU; ellos difieren lógicamente en la cantidad de mano de obra que demandan. Lo anterior se entiende como demanda cíclica de trabajadores, para proyectos del tipo residencial, comercial, entretenimiento o infraestructura.

Para tener una clara idea de cuánto aportan en su conjunto al PIB de Dubái, se muestra a continuación:

Tabla 2: Principales Indicadores de Dubái

Sector	Contribución al PIB 2016 (%)	Posición	Contribución de Fuerza laboral 2015 (%)	Posición	Productividad USD (miles) 2015 por Trabajador	Posición	Crecimiento 2015-2016 (%)
Ventas al por mayor y menor	27.5	1	22.4	1	49.8	7	1.3
Transporte y almacenamiento	11.6	2	10.1	3	44.6	8	4.7
Servicios financieros y de seguros	10.6	3	1.8	8	234.3	3	1.3
Manufactura	9.5	4	9.7	4	38.9	10	3.4
Actividades inmobiliarias	6.6	5	1.8	9	142.6	4	6.5
Construcción	6.5	6	21	2	13.1	18	-0.7
Actividades de alojamiento y restauración	5.1	7	7.4	6	25.5	14	10.6

Fuente: Centro de estadísticas de Dubái

¹ Reporte del Banco Mundial "Doing Business 2018, United Arab Emirates".

<https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/28756/121038-WP-PUBLIC-DB18-ARE.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

² Cifra estimada a 2015 según <http://data.un.org/CountryProfile.aspx?crName=United%20Arab%20Emirates>

³ Porcentajes en base a datos 2015 de The World Fact Book <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2219.html#ae>

⁴ Cifra estimada 2016 The World Fact Book. <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2002.html#ae>

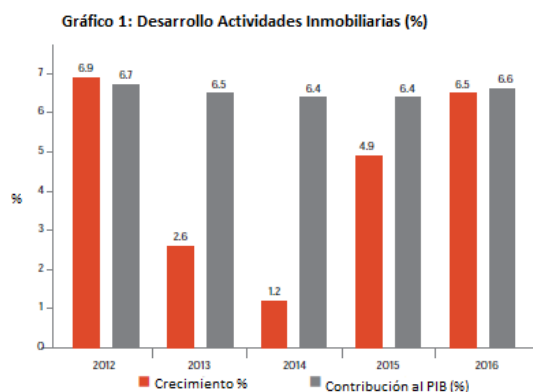
Según el Centro de estadísticas de Dubái, para el año 2016 el sector de construcción generó USD 66.5 billones contribuyendo al PIB en 6.5% convirtiéndose así en el sexto sector más grande de Dubái. El sector es tremendamente demandante en cuanto a fuerza laboral, contratando a 542.942 empleados en el año 2015 (21% del total de la fuerza laboral), siendo el segundo sector en contratar más personas en Dubái de un total de 19 sectores. También se puede apreciar que el valor agregado (productividad) de la construcción en el año 2015 se encontraba en la 18 posición lo que abre un sinfín de posibilidades para innovar.

Si bien la construcción decreció levemente el año 2016, respecto de las construcciones residenciales y privadas, se conoce que en el año 2017 las inmobiliarias públicas y semi-públicas aumentaron su demanda, por lo que aumentaron el crecimiento anual en un 1,2% y proyectaron para el año 2018 un crecimiento de 1,1% en relación al año 2017.

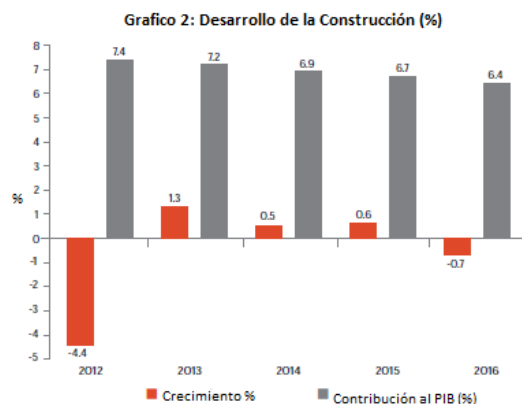
2. Crecimiento en los últimos años

El desempeño del sector inmobiliario ha sido bastante parejo en el último tiempo. Puntualmente en el 2016 creció en 6,5%. Lo que traduce un crecimiento real de 1,6% sobre su nivel en 2015, pero cabe resaltar que las transacciones de bienes raíces disminuyeron en número y valor en 2016 en comparación con 2015. Además, las inversiones en bienes raíces disminuyeron, de aproximadamente USD 36. billones en 2015 a USD 24.9 billones en 2016.

Por otra parte como podemos apreciar en el Grafico 2, el sector de la construcción en Dubái ha ido paulatinamente decreciendo su contribución al PIB año a año. El número de edificios en construcción también se redujo en alrededor del 23 % en 2016.



Fuente: Centro de Estadísticas Dubai



Fuente: Centro de Estadísticas Dubai

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

La estructura federal se ha ido fortaleciendo a lo largo de los años. Sin embargo, cada uno de los siete emiratos retiene una importante autonomía económica, judicial y legislativa. Una autonomía que tiene sus raíces en la Constitución y en la historia del país. La economía abierta de los EAU continúa sufriendo las consecuencias de la crisis del petróleo de 2014, marcando un crecimiento de 1,5% estimado en 2017 (a diferencia de 3% en 2016). Los resultados económicos siguieron siendo tenues en 2017, en parte debido a recortes de la producción de petróleo como parte de los acuerdos de la OPEP. Se prevé que el PIB crecerá visiblemente en 2018 (3,4%

según el FMI, 3,9% según el Ministerio de Hacienda de los EAU), ya que tanto la producción de petróleo como de productos no petroleros debiera crecer más de 3% en 2018 en Abu Dhabi, el emirato más grande y rico del país. En el mediano plazo, se espera que la celebración de la Expo2020 suponga un importante estímulo para la economía del país.

La solidez del sector bancario y los ingresos del turismo han ayudado a suavizar el impacto por la baja de los precios del petróleo, lo que refleja la diversificación económica de los EAU (el sector petrolero representa tan solo el 30% del PIB). Sin embargo, desde 2015 los EAU afrontan un importante déficit público por la disminución de los ingresos petroleros. Tras agravarse en 2016, el déficit comercial mejoró ligeramente en el primer semestre de 2017. Muchos proyectos de infraestructura pública, que se habían pospuesto, se reactivaron en 2018, y el Ministerio de Infraestructura están preparando un nuevo plan maestro para las dos décadas siguientes. El superávit de cuentas actual, que solía equivaler a 10% del PIB antes de la crisis petrolera, cayó a 2,4% en 2016, pero se piensa que subió a 2,6% del PIB en 2017 (FMI). El superávit debiera remontar a 2,8% en 2018 con la recuperación de los precios del petróleo y la producción. Además, el IVA recientemente introducido de 5% debiera ayudar al gobierno a recaudar USD 3,3 billones en ingresos en su primer año de implementación. Mientras el Emirato de Dubái se ha centrado en proyectos relacionados con la infraestructura, con miras a la Exposición Mundial de 2020, Abu Dhabi ha invertido en formas alternativas de producción energética, y la primera central de energía nuclear del país, la planta Barakah (hasta la fecha lleva 95% de avance). El gobierno de Abu Dhabi además ha invertido en Ciudad Masdar, proyecto para construir una ciudad de 6 km² que funcionará solo con energía solar y renovable. Además, Abu Dhabi posee el cuarto fondo de riqueza soberana a nivel mundial, con un total estimado en USD 828 billones. Sin embargo, el Emirato está considerando vender una parte de su fondo soberano en Emirates Global Aluminium, una de las empresas más grandes del país, para revitalizar el crecimiento.

Tabla 3: Indicadores generales de EAU

Indicadores de crecimiento	2016	2017	2018 (e)
PIB (miles de millones de USD)	349	377	400,90
PIB (crecimiento anual en %, precio constante)	3,0	1,5e	3,4
PIB per cápita (USD)	35.384e	37.346e	38.436
Endeudamiento del Estado (en % del PIB)	20,7e	20,7e	20,8
Tasa de inflación (%)	1,8	2,1e	2,9

Fuente: IMF – World Economic Outlook Database, 2017

Nota: (e) Datos estimados

EAU transmite una imagen internacional positiva. Esa imagen es fruto de un empeño sostenido por crear un marco de convivencia moderno, tolerante hacia otras religiones y razas, con seguridad física y jurídica y amigable con las actividades empresariales.

4. Política nacional y marco legislativo aplicable al sector servicios

El marco legislativo de los bienes y servicios en EAU posee una serie de leyes y regulaciones que tienen por finalidad permitir un comercio fluido y justo.

En materia de servicios de ingeniería en EAU existen normas que protegen los derechos de los trabajadores, los derechos de los consumidores y de la propiedad intelectual. De la misma manera leyes que regulan la construcción en temas medioambientales.

Como se ha mencionado, muchas de las empresas de servicios de ingeniería más importantes del mundo han decidido abrir oficinas en las zonas francas para abordar el mercado prestando servicios de manera offshore pero con presencia local en el mercado que apoye las relaciones.

Como hemos mencionado EAU tiene un régimen fiscal atractivo para la inversión extranjera, que impone una baja presión fiscal para empresas y personas. Además, la política de inversión en EAU está alineada entre las directrices generales, y la de los respectivos emiratos, que son los que tienen la competencia y la aplicación de la normativa. El Departamento de Inversiones, dependiente del Ministerio de Economía, es la entidad gubernamental encargada de prestar asistencia tanto a los inversores extranjeros como a los nacionales y de promover la inversión, función que desempeña en coordinación con la autoridad competente en cada Emirato.

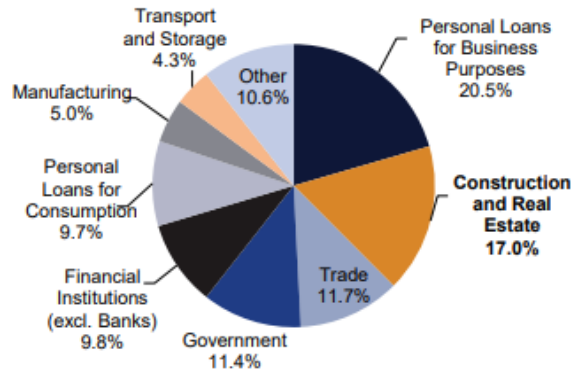
Para mayor información sobre las leyes que rigen a los distintos sectores se puede visitar el siguiente link: <https://www.government.ae/en/information-and-services/business/business-regulations>

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

En el rubro inmobiliario, los desarrolladores tienen acceso a todos los instrumentos de financiamiento estándar que existe para este tipo de proyectos en países desarrollados. Vale decir, venta del proyecto en verde, acceso a créditos bancarios, inversionistas “venture capital”, entre otros.

Para tener una idea, el monto financiado mediante crédito bancario durante el año 2015 en EAU, fue alrededor de USD 64 millones. El cual representa la segunda mayor proporción de financiamiento para el país, donde el Real Estate tiene un 17% de participación.

Gráfico 3: Crédito Bancario según actividad económica (%)



Fuente: Banco Central de EAU

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

En el caso de las políticas de compras públicas cabe mencionar que esta funciona de conformidad con el Reglamento Federal, N° 16 de 1975 (la "Ley de Licitaciones Públicas"). En esta se explicita que solo con ciertas excepciones, sólo los nacionales de Emiratos Árabes Unidos, las entidades extranjeras representadas por una agente de UAE, y las entidades extranjeras con los socios de UAE (es decir, una entidad con al menos el 51% de la propiedad de los Emiratos Árabes Unidos) pueden hacer una oferta en una licitación del sector público para el suministro de bienes y proyectos de obras públicas.

Como resultado, las entidades extranjeras que deseen ejecutar contratos con el sector público, requerirán de algún nivel de participación nacional de los EAU. Tal participación típicamente toma la forma de agencia de la

entidad extranjera. El propietario mayoritario de un joint venture en el que la entidad extranjera es propietaria del 49% o menos de una sociedad de responsabilidad limitada en Emiratos Árabes Unidos (es decir, una entidad nacional).

Los siguientes son tres grandes excepciones a la aplicación de la Ley de Licitaciones Públicas:

- La Ley de Licitaciones Públicas no se aplica a las compras y contratos realizados por las fuerzas de defensa federal. A la luz de los posibles problemas de seguridad nacional, las adquisiciones para las fuerzas federales de defensa se lleven a cabo de conformidad con el Decreto 12 de 1986 del representante del Comandante Supremo de las Fuerzas Armadas.
- Las leyes de Licitaciones Públicas se refieren a compras del sector público federal y no a compras hechas por los gobiernos individuales de cada Emirato. Pues existen diferencias en áreas como compensación, formalidad, y flexibilidad.
- La condición general de que empresas de origen nacional en UAE no es uniformemente aplicada por todos los organismos gubernamentales, pues en determinadas licitaciones el gobierno solicita ofertas directamente a los fabricantes, en particular en los casos en que los productos o servicios son muy especializados o no disponibles. Estas excepciones "surgen caso a caso".

7. Infraestructura y telecomunicaciones disponibles

Emiratos Árabes Unidos es un país donde la conexión a internet y en general las telecomunicaciones son parte de la vida diaria de sus habitantes. De hecho, según el reporte de información tecnológica global publicado por el Foro Económico Mundial, EAU se ubicó en el primer lugar entre los países Árabes y obtuvo el puesto número 34 a nivel mundial en el uso de internet.

Emiratos Árabes Unidos también se posiciona en el primer lugar entre los estados árabes, en términos de número de usuarios de banda ancha de internet y cantidad de computadores per cápita. Como conclusión, podemos decir que el país cuenta con un potencial de desarrollo y visión de futuro por parte del Gobierno en el tema de las telecomunicaciones en general.

El sector de telecomunicaciones en EAU es uno de los más avanzados del mundo. En pocos años ha alcanzado un gran desarrollo y penetración. La penetración de internet ha alcanzado el 50%, donde 1 de cada 5 usuarios usa banda ancha. Ambas tasa están entre las más altas de medio oriente. También EAU fue el primer país de la región en introducir GSM móvil y los primeros en ofrecer servicios de datos 4G.

Adicionalmente en Dubái, existe la zona franca denominada, Dubái Internet City (DIC), cuya misión es proporcionar un ecosistema propicio para la economía del conocimiento mediante el apoyo a empresas de comunicación y tecnología. Inaugurada en el año 2000, DIC consta de una red de 650 empresas con licencia. Las grandes compañías del sector están enclavadas en DIC: Microsoft, Oracle, HP, IBM, Compaq, Dell, Siemens, Canon, Logica, Sony Ericsson y Cisco. Estas empresas representan una comunidad de más de 12.000 empleados de más de 180 nacionalidades centrados en la economía del conocimiento. DIC se encuentra situada en la Dubai Technology and Media Free Zone (TECOM).

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

Un gran número de proyectos se encuentran ahora mismo en proceso de desarrollo. El número de proyectos cancelados o "on hold" no es muy significativo, lo que supone que en el largo plazo, la mayoría de los proyectos se realizarán.

Otra situación muy habitual es que los proyectos se estén ajustando a nuevos presupuestos. Estos destacan por su elevado valor, su innovación, su importancia y ejemplo para el resto de países de la zona así como por la importancia para las empresas internacionales que buscan liquidez y nuevos proyectos en Oriente Medio.

Tabla 4: Proyectos de edificación en altura en Dubái, en etapa de construcción (2018)

Puesto	Edificio	Altura (m)	Año de inauguración
1	Dubai Creek Tower	1100	2021
2	Marina 106	445	2019
3	La Maison by HDS	387	2021
4	Il Primo Torre 1	356	2021
5	S Residence	356	2020
6	Uptown Dubai Tower 2	340	2021
7	WOW Hotel	336	2020
8	The Skyscraper	330	2021
9	One Za'abeel	330	2020
10	Amna Tower	307	2018

Fuente: SkyscraperCenter

Expo 2020 es otro gran proyecto de Dubái, que está generando un gran número de oportunidades de negocio que van mucho más allá de la construcción del recinto y los pabellones. Como es evidente, la ciudad necesita preparar sus infraestructuras para acoger y dar servicio a los 25 millones de personas que visitarán la Expo. A continuación se detallan algunas de estas oportunidades divididas por sectores:

- En materia de infraestructuras de transporte, se espera una gran inversión para diversos proyectos: ampliar la capacidad de los dos aeropuertos internacionales de la ciudad, extender el servicio de metro hasta la parada de la Expo, mejorar la red de carreteras en torno al sector de Dubai South, etc.
- En cuanto a los sectores de agua y electricidad, también se están acometiendo grandes proyectos, como el Parque Solar de Mohammad Bin Rashid Al Maktoum; la nueva planta desalinizadora M Station en Jebel Ali o una planta de carbón limpio que formará parte del nuevo mix energético del emirato de Dubái.
- Con el objetivo 2020 en mente, Dubái se está dotando de nuevas zonas residenciales y comerciales, como por ejemplo Blue Waters, Dubai Hills o Dubai Creek Harbour. Asimismo, se están desarrollando nuevos iconos en la ciudad como The Tower (diseñada por Santiago Calatrava y que en un principio será el nuevo edificio más alto del mundo), entre otros.

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

En el sector inmobiliario de EAU existen empresas pertenecientes a holdings del gobierno como Meraas, Wasl y empresas inmobiliarias de grande grupos empresariales como Damac y Majid Al Futaim.

Dentro de este grupo de empresas, es necesario explicar el papel que juegan las empresas proveedoras de servicios de ingeniería y las consultoras. En concreto hay que destacar que en Emiratos Árabes Unidos no hay una distinción tan clara como en otros países de los servicios de consultoría e ingeniería, donde las empresas son normalmente grandes y abarcan todo tipo de servicios dentro de la ingeniería, desde grandes obras civiles hasta todo lo relacionado con las energías renovables y medio ambiente. La característica principal de este mercado es que se trata de un mercado atomizado, en el que conviven grandes empresas de ingeniería con una multitud de pequeñas y medianas firmas de consultoría e ingenierías.

Otro dato a destacar es que, aunque existen algunas grandes empresas de ingeniería locales con gran tradición, la mayoría de grandes empresas, especialmente dentro del sector de las energías renovables, son de origen extranjero. En el ámbito de ingeniería hay que destacar que las empresas de mayor importancia suelen ser de origen estadounidense, al ser las de mayor tradición en este sector a nivel mundial. Este factor supone que todavía existen oportunidades para las empresas extranjeras en este sector, a pesar de que la competencia internacional es bastante fuerte.

a. **Ingeniería:** Lo más normal es que a la hora de afrontar un proyecto, los dos servicios vayan de la mano, bien facilitados por una sola empresa, o como ocurre en muchas ocasiones, mediante joint ventures.

En este sentido es muy importante la elección de un colaborador local. Este colaborador local puede no solamente mejorar la capacidad de la empresa extranjera, sino sobre todo aportar un conocimiento del mercado que es básico en este país.

b. **Constructoras:** La explosión en el desarrollo de proyectos en la zona del CCG (Consejo de Cooperación del Golfo), y en particular de EAU, ha posibilitado la aparición de nueva empresas, tanto locales como internacionales, que participan del crecimiento del país.

En los grandes proyectos de construcción, tanto civiles como residenciales, las constructoras locales suelen ir de la mano de alguna constructora internacional. Se subcontratan diferentes etapas del proyecto (mecánica, supervisión, etc.) y de esta forma los desarrolladores inmobiliarios se benefician de una experiencia internacional muy avalada por las constructoras internacionales.

Por razones históricas, de lenguaje, y por experiencia, hasta los últimos años, la presencia internacional en el sector de la construcción se concentraba en grandes empresas estadounidenses y británicas. Con el paso de los años han aparecido otras empresas del resto del mundo (Alemania, Francia, Italia, España, Australia). Hoy la competencia es muy fuerte y lo normal es que los proyectos se adjudiquen en base a la experiencia, pero sobre basado en el precio de las ofertas.

IV. Descripción sectorial del mercado importador

1. Comportamiento general del mercado

Para describir el comportamiento general del mercado, se debe mencionar a los desarrolladores inmobiliarios que son los clientes de un proyecto. En el caso de infraestructuras generalmente encontramos a entidades gubernamentales, que licitan sus proyectos como DEWA (Dubai Electricity & Water Authority), RTA (Road Transportation Authority), etc. Sin embargo, en este país han adquirido una enorme importancia los desarrolladores semipúblicos como (Meydan, Nakheel, Emaar, etc.), que son los que están detrás de los megaproyectos residenciales y comerciales que se llevan a cabo y que traen consigo un necesario desarrollo de infraestructuras asociadas. Se trata de empresas enormes en cuanto a capitalización, y que muchas veces son directamente propiedad de la familia real o de empresas públicas.

Son estos los que directamente contratan a las consultoras o empresas de ingenierías para llevar a cabo la parte técnica de los proyectos. A su vez, en muchas ocasiones, estos desarrolladores son directamente los compradores de los materiales utilizados en los proyectos de construcción, de ahí a que se trate de importantes clientes potenciales tanto para las consultoras y empresas de ingeniería, como para las empresas proveedoras de los componentes utilizados en la construcción e instalación de sistemas. Lo que conviene tener en cuenta es que al tratarse de proyectos de gran envergadura, estos clientes se caracterizan por hacer pedidos o contratar servicios de gran volumen.

A continuación se presenta un ranking de las **Inmobiliarias más importantes** del GCC (Forbes 2017):

1. Emaar Properties, https://www.emaar.com/Real_Estate/Dubai
2. Ezzan Holding, <https://www.ezzanholding.qa>
3. ALDAR Properties, <https://www.aldar.com/en>
4. DAMAC Properties, <https://www.damacproperties.com/>
5. Barwa Group, <https://www.barwa.com.qa/>
6. Jabal Omar Development Company, <https://jabalomar.com.sa/en/>
7. United Development Company, <http://www.udcqatar.com>
8. Dar Alarkan Real Estate Development Company, <https://www.daralarkan.com/en>
9. Douja Promotion Addoha Group, <https://www.groupeaddoha.com>
10. Mabane Company, <https://www.mabane.com>

2. Estadísticas de producción y comercio del servicio

En el año 2017, Dubái aprobó la ejecución de 80.438 unidades relacionadas en distintos proyectos inmobiliarios y de construcción.

Los datos obtenidos en el Centro de Estadísticas de Dubái, comprenden el siguiente detalle:

Tabla 5: Cantidad de construcciones (según tipo)

Tipo	2016	2017
Viviendas privadas	6.024	6.253
Complejos	17.041	18.753
Plantas industriales	716	666
Edificios comerciales	728	823
Edificios residenciales	1.209	1.301
Inmuebles generales	716	1.055
Total	26.434	28.851
Departamentos Residenciales	51.714	47.195
Tiendas comerciales	4.639	4.392
Total II	82.787	80,438

Fuente: Centro de estadísticas de Dubái

3. Proporción de servicios importados

En UAE no existen estadísticas de importaciones de servicios, que muestren cifras para este sector.

4. Dinamismo de la demanda

El Banco Central de EAU estima que el PIB real se expandió en 1,5% el año 2017, debido principalmente a al crecimiento de 2,9% en el sector no-petróleo, aunque esta tasa de crecimiento es menor que la del año 2016, debido al decrecimiento del sector petróleo, luego del acuerdo de reducción en la producción de petróleo alcanzado por la OPEP, que entro en vigencia en Enero del 2017, lo que explicaría el retroceso en el sector petróleo y el crecimiento en el sector no-petróleo.

Durante los últimos años, la economía de Emiratos Árabes Unidos ha ido creciendo impulsada por los sectores no ligados a la explotación del petróleo, que representa un 26% del PIB nacional. Los sectores que más han contribuido al crecimiento del PIB han sido: el financiero, el transporte, las telecomunicaciones, la distribución comercial y el sector inmobiliario. En el 2017 el PIB del sector inmobiliario ha presentado un valor cercano al 18%.

Todo esto permite pensar que el sector inmobiliario y sus servicios asociados se mantendrán en torno a estos montos de participación del PIB.

Finalmente en estos meses, no cabe duda que uno de los mayores motores de crecimiento en Emiratos Árabes Unidos será la Expo 2020, donde el país será el anfitrión de dicho evento de alcance mundial la cual que tendrá una duración aproximada de 6 meses, estimulando la actividad económica hacia finales de la presente década.

5. Canales de comercialización

Para poder describir los canales de presentación de servicios se deben describir a los entes económicos que participan en el sector, los cuales son los siguientes:

1. **Desarrollador inmobiliario privado o público y Departamentos de Gobiernos:** Son empresas privadas, públicas o semipúblicas o que poseen terrenos o los adquieren para construir edificios o viviendas de uso residencial y comercial que posteriormente comercializarán. Se trata de empresas del propio emirato o regionales. Estos serían los clientes de los proyectos inmobiliarios y son responsables de llevar a cabo la planificación y el desarrollo del proyecto.
2. **Empresa consultora ingeniería y diseño:** Responsables de la supervisión y la gestión del proyecto. Diseñan el edificio o realizan trabajos de ingeniería estructural, eléctrica y mecánica.
3. **Constructora:** Responsable de la construcción en plazos establecidos y condiciones acordadas. Son pocas las empresas grandes dentro del emirato. Por lo general subcontratan a otras empresas.
4. **Subcontratistas y proveedores de materiales:** La empresa constructora depende habitualmente de dos subcontrataciones. Primero para la consecución de determinados trabajos, y segundo para la obtención de materiales de construcción necesarios.

Para poder comercializar los servicios de ingeniería en Dubái, son 2 los canales más utilizados:

- A) Oferta directa del servicio al desarrollador inmobiliario, idealmente con la instalación de una oficina propia en el país, con el fin de dinamizar contactos y negociaciones; si logra concretar un negocio, dicha oficina podría servir de punto importante, para la atención post venta.
- B) Por medio de una empresa local, ya validada, que sería el agente encargado de prospectar, negociar y cerrar eventuales negocios.

Generalmente en ambos escenarios la cadena de valor para un proyecto de ingeniería estándar es el siguiente:

1. Diseño conceptual (Pre diseño)
2. Viabilidad
3. Arquitectura
4. Ingeniería de detalle
5. Construcción
6. Mantención

6. Principales jugadores del subsector y empresas competidoras

El elevado número de proyectos, así como su elevado gasto en el sector inmobiliario, hacen que este mercado sea un lugar obligatorio para las empresas de ingeniería multinacionales. Los proyectos como la torre más alta del mundo, las grandes mini-ciudades, las numerosas marinas, así como un gran desarrollo de la infraestructura, son algunos de los factores que han hecho que este mercado sea un referente a nivel mundial, así como también un atractivo de inversión extranjera.

Este atractivo supone que en los EAU se encuentren establecidas las empresas de ingeniería más importantes del mundo. Junto con estas empresas, en este mercado se podrían identificar los siguientes grupos:

- Grupos de empresas de ingeniería especializadas como Parsons (empresa de EEUU), Carllson RTKL (empresa de EEUU), Atkins (empresa de UK), etc.
- Empresas del golfo (emiratíes, iraquíes, egipcias, libanesas) que son de tamaño medio.
- Empresas internacionales de menor tamaño que están entrando en este mercado principalmente mediante Joint – Venture con empresas locales.

Hay que destacar que en los EAU hay una independencia administrativa entre Emiratos, elemento importante al momento de obtener una licencia para operar, ya que ello no implica directamente la validez de una licencia para operar en los otros emiratos. También es importante señalar que no todos los proyectos los puede realizar una empresa local (debido sobre todo a la falta de experiencia), lo que implica que necesiten de empresas extranjeras especializadas para grandes proyectos que ellos no pueden acometer.

Para analizar con más profundidad el mercado de los servicios de ingeniería y de construcción en los EAU hay que diferenciar entre la época previa a la crisis y la época posterior a la misma. De esta forma se valora como actuaban los diferentes componentes del sector en un momento en el que existía una fuerte inversión extranjera directa, una importante liquidez, y una coyuntura económica muy favorable.

Al tratarse de una economía fuertemente ligada al sector inmobiliario, la estabilidad del mismo ha conservado a la economía en su conjunto, gracias al importante número de proyectos en sectores como ventas al por mayor y menor, transporte y almacenamiento, servicios financieros y de seguros, manufactura, inversión de países vecinos, haciendo que sea más favorable en este mercado que en el resto del mundo. Es importante mencionar que en EAU se espera un ritmo de crecimiento más lento durante los próximos años.

7. Marco legal y regulatorio del subsector

En los EAU, el sector inmobiliario se encuentra bien regulado. Por lo tanto, los servicios asociados están resguardados por la buena normativa regulatoria.

A continuación, indicamos las distintas maneras para poder ofrecer los servicios en Dubái:

Offshore o sin registrarse:

Simplemente realizando los diseños desde Chile. Es una opción que da pocas garantías de ser exitoso debido a que existe una alta competencia de empresas con presencia local en el mercado, porque en la práctica se trata de un mercado donde gusta la presencia física, y donde los tiempos de respuesta tienen que ser rápidos. Son continuas las revisiones y los imprevistos, y la velocidad es clave.

Sucursal - "Branch Office":

Sin necesidad de socio local (sí agente de servicios), se requieren ingenieros con requisito mínimo de 15 años de experiencia y algunas cartas de la oficina central en el exterior de no objeción a apertura de sucursal del director y al soporte financiero. Así como las licencias en el exterior de las mismas actividades.

Como empresa foránea no se puede realizar cualquier actividad, conceden una licencia de actividad solo para aquello que puedas acreditar. Esto es importante porque si se registra una actividad no podrá realizar otra, a no ser que se obtenga otra licencia para ello.

Registrar una compañía LLC (Responsabilidad limitada):

En este caso la compañía local es dueña del 51% y la Compañía extranjera del 49%. El socio local necesita ser ingeniero civil o bien arquitecto. Ambas figuras tienen que tener 3 años de experiencia pero el socio extranjero debe tener 5 años de experiencia y este no puede tener esa actividad ya registrada con otra empresa.

La licencia comercial se obtiene en el Departamento de desarrollo Económico. La Municipalidad de Dubái valida toda la documentación solicitada a la empresa o candidatos para comprobar si está o no cualificada (uno de los requisitos es estar registrado en la Sociedad de Ingenieros). Además la Municipalidad realiza un test en el cual, cobra USD 140 para un constructor civil.

Reglas y Regulaciones sobre la Práctica de Consultoras de Ingeniería en el emirato de Dubái

Para establecer una entidad legal en Dubái, con licencia para realizar actividades de Consultoría de Ingeniería, se requiere la aprobación de las siguientes autoridades del gobierno:

- Departamento de Desarrollo Económico de Dubái (“DED”: Department of Economic Development).
- Municipalidad de Dubái (“DM”: Dubai Municipality).

En resumen, de los pasos o procedimientos para establecer la citada entidad para llevar a cabo actividades de Consultoría de Ingeniería a través del “DED” y la “DM” son:

- Primera Etapa: Expedición del “Certificado de Aprobación Inicial” por parte del DED.
- Segunda etapa: Aprobación de la DM.
- Tercera etapa: Cumplimiento del Acuerdo de Arrendamiento de Oficina.
- Cuarta etapa: Finalización del registro y expedición de la Licencia Profesional.

Categoría y Clasificación de Licencias

El Departamento de Desarrollo Económico de Dubái adopta una clasificación estándar de actividades económicas bajo la cual clasifica las diferentes actividades comerciales, industriales y profesionales que llevan a cabo las distintas entidades con licencia.

Los servicios de consultoría de ingeniería están clasificados como actividad profesional dentro de las regulaciones del DED, e incluyen varias disciplinas:

1. Consultoría en Ingeniería/ Arquitectura/ Construcción
2. Consultoría en Ingeniería Civil
3. Consultoría en Ingeniería Eléctrica y electrónica.
4. Consultoría en Ingeniería Mecánica.
5. Consultoría en Ingeniería Minera y Geológica.
6. Consultoría en Ingeniería Petro-Química.

8. Tendencias comerciales del sector

El sector inmobiliario, especialmente en Dubái, es uno de los más activos del país. La Expo 2020 y el desarrollo de varios proyectos inmobiliarios residenciales y comerciales, están haciendo que EAU sea un mercado muy activo para los sectores de consultoría, servicios de arquitectura e ingeniería, materiales de construcción y canal de distribución de suministros y equipamiento (canal contract).

Las autoridades Emiratíes quieren fomentar el turismo de salud y hacer del país un centro de referencia mundial en materia de salud. Aunque eso llevará tiempo se están dando pasos en esa dirección y se están construyendo numerosos hospitales y clínicas especializadas, por lo que hay oportunidades tanto para la provisión de equipos médicos como para la gestión de hospitales.

Destacan los servicios de ingeniería, consultoría especializada, arquitectura e interiorismo. Los sectores más interesantes actualmente son el de infraestructuras de transporte (aeropuertos, metro, autopistas), de energía (generación - tanto convencional como renovable, especialmente solar - transporte y distribución), medioambiente (desalinizadoras y gestión de residuos), restauración (construcción y gestión de nuevos hoteles) y construcción de viviendas residenciales y comerciales.

Cualquiera que sea el sector, es fundamental tener presencia en el país para poder aspirar a lograr posteriormente contratos con entidades locales.

EAU es un país muy sensibilizado con la importancia de apoyar a las pequeñas y medianas empresas. Un ejemplo de ello lo encontramos en el gobierno federal, que ha asumido el compromiso de asignar un mínimo del 10% de sus contratos a PYMEs. La Expo 2020 va más allá y el 20% de los contratos directos e indirectos de la Expo 2020, más de 1.300 millones de US\$ beneficiará a las PYME, tanto locales como internacionales. Además, la Expo 2020 ha establecido una serie de facilidades para que las PYME puedan competir en las licitaciones en mejores condiciones que las grandes empresas. A continuación se detallan las principales medidas implementadas:

- Se ha reducido el tiempo de validez de las ofertas presentadas por PYME (pasa de 120 días a 60).
- A las PYME no se les exigirá garantía de oferta (tender bond) ni de pago anticipado (advanced payment guarantee).
- Se les hará un pago adelantado del 50% para contratos de suministro de mercancías y del 25% para servicios.
- Se establece un compromiso de pago a 30 días a partir de la recepción de una factura aprobada.
- Se dará por válido un cheque de la empresa como garantía de cumplimiento en vez de un aval bancario Según los organizadores, este conjunto de facilidades ha servido para aumentar significativamente el número de PYME registradas en el portal de compras. En julio de 2018, más del 73% son PYME y aproximadamente un 56% de los contratos han sido adjudicados a pequeñas y medianas empresas.

V. Competidores

1. Principales proveedores externos

Lo más habitual en los grandes proyectos de construcción en EAU es que exista una consultora de ingeniería o arquitectura internacional con base en EAU. La principal función de la consultora es coordinar y reportar el proyecto al desarrollador inmobiliario, entre otras cosas en la etapa preliminar se debe presentar la oferta al cliente en la fase licitación para que le otorguen el proyecto en concreto. Para realizar esta oferta, la consultora tiene que presentar un detalle de todas las fases del proyecto, incluyendo estudio de factibilidad, los costos de diseño y construcción, los costos de contratación, etc.

Por lo tanto, estas empresas multinacionales establecidas en EAU como Atkins, Arcadis, KEO, GAJ, Aurecon son potenciales competidores, pero también posibles socios que pueden necesitar subcontratar tareas especializadas.

Nombre	Web
Atkins	https://www.atkinsglobal.com
Arcadis	https://www.arcadis.com
KEO	https://www.keoic.com
GAJ	https://www.godwinaustenjohnson.com
Aurecon	https://www.aurecongroup.com

También puede ser que la consultora licite más adelante la fase de construcción, pero los costos tendrán que estar incluidos en la oferta que presenta al cliente en un principio. Además de presentarse al concurso y de actuar generalmente como "Project Manager", la consultora también realizará las labores supervisión en las diferentes fases del proyecto, así como la labor de control, y la labor de subcontratación.

La figura de la consultora es clave en los proyectos ya que es la mano que supervisa la totalidad del proyecto, y normalmente es con quien el cliente está en contacto a diario. Suelen asumir el mayor grado de riesgo en un proyecto pero también los márgenes y el beneficio suelen ser altos. Normalmente es la empresa de consultoría la que contrata a la constructora pagando los honorarios.

En los EAU la distinción entre los servicios de arquitectura y los de ingeniería no es tan clara. Lo más normal es que a la hora de afrontar un proyecto los dos servicios vayan de la mano, bien facilitados por una sola empresa, o como ocurre en muchas ocasiones, mediante Joint Ventures. Normalmente los arquitectos realizan únicamente la parte del diseño, cediendo la supervisión del proyecto a los ingenieros.

Como hemos dicho en este documento, anteriormente, es muy importante la elección de un colaborador local. Este colaborador local puede no solamente mejorar la capacidad de la empresa Chilena, sino por sobre todo aportar un conocimiento del mercado que es básico en este país.

2. Descripción de los servicios otorgados por competidores locales o externos

Para tener una buena presentación en el ámbito de los servicios, es muy importante, la relación personal, que en la empresa que contrate los servicios, conozcan personalmente a los profesionales que van a prestar dichos servicios, por otra parte el tema marketing es otro punto de vital importancia, material gráfico, que dé cuenta de la experiencia y en los proyectos que se han desarrollado anteriormente. Los servicios otorgados por las empresas, se indican a continuación:

- Tecnologías en general para la construcción
- Diseño y desarrollo de software aplicado a la construcción y sector inmobiliario
- Diseño y desarrollo de aplicaciones para venta inmobiliaria
- Servicios para generar construcciones más eficientes
- Servicios de modelados en 3D
- Asesorías complejas
- Asesorías en implementación de sistema BIM
- Asesoría en impacto ambiental
- Asesoría en estudios de pre factibilidad, factibilidad, y ante proyecto
- Asesorías en ingeniería básica y de proceso
- Servicios de ingeniería de diseño y detalle
- Planos de fabricación
- Gerenciamiento global de proyectos
- Ingeniería Estructural
- Optimización de proyectos estructurales
- Estimación temprana de costos obra gruesa
- Gestión de adquisiciones
- Administración de contratos e inspecciones
- Entre otros.

Es importante mencionar como un caso de éxito a la empresa Rene Lagos Asociados, que estuvo presente en el mercado realizando servicios de ingeniería estructural.

3. Segmentos y estrategias de penetración de competidores.

Las principales estrategias de penetración de competidores de otros mercados se inician con misiones de prospección organizadas por las asociaciones empresariales del sector, en las que entran en contacto con representantes del sector privado y las principales instituciones del sector público para explorar posibles áreas de complementación, en especial aquellas que demanden un know-how específico, enfocado a la realización de las grandes obras de infraestructura en las que los servicios ofrecidos por empresas locales carecen aún de la suficiente experiencia.

El sector de la construcción se define por su carácter industrial y profesional. Es decir, la labor de promoción y publicidad está muy orientada a los profesionales del sector y a los participantes directos del mercado. Las mejores formas para promocionar una empresa de construcción en los EAU son mediante la recomendación personal, o bien a través de la experiencia pasada en el mercado.

Esta experiencia es algo imprescindible para poder realizar proyectos en este mercado y poder ir consiguiendo una imagen de gran empresa, algo vital para los negocios en medio oriente.

La participación y asistencia a ferias del sector es algo que se recomienda intensamente desde la oficina de PROCHILE en los EAU. Son siempre una buena oportunidad para evaluar el estado del mercado, conocer nuevos proyectos, nuevos participantes, y sobre todo a la competencia.

Otro ámbito importante es la publicidad en los medios gráficos como las revistas especializadas en construcción, arquitectura y diseño interior.

4. Valores aproximados de servicios provistos u ofrecidos por competidores

Debido a la variedad de servicios es este rubro, no se ha podido extraer precios de referencia de consultorías. Pero cabe recalcar que los precios se han ido regulando según la situación de mercado, existe una sobre-oferta de Servicios de Ingeniería y construcción, lo que ha hecho que los precios de estos servicios cayeran considerablemente.

Es importante, recalcar que el valor competitivo de los servicios juega un papel muy importante al momento de afrontar el mercado.

A modo de prestar una ayuda a los empresarios y/o profesionales que estén interesados en prospectar este mercado, damos a conocer el rango de salario que puede llegar a obtener un coordinador de proyecto que puede ser prestado por arquitectos, constructores y/o Ingenieros; esta actualmente entre AED 59.000 a 302.000 por año (USD 16.000 a 82.672)⁵.

No hay ninguna ley emitida por el Ministerio de Recursos Humanos que estipule un salario mínimo interprofesional. No obstante, sí se establecen salarios mínimos para distintas categorías de cualificación: licenciados universitarios, técnicos y trabajadores, siempre y cuando acrediten haber recibido como mínimo

⁵ www.payscale.com

educación secundaria. Los salarios pueden ser pagados de forma mensual, semanal o diaria, y las partes podrán acordar mutuamente sobre la manera de pago al menos una vez. Además, los salarios pueden ser pagados desde EAU o desde otros lugares. Aunque la ley estipula que los salarios deben ser pagados en moneda local (Dírham), en la práctica pueden ser pagados en cualquier moneda. No existe ninguna ley en EAU que restrinja la repatriación de estos salarios. La cuantía del salario determina la posibilidad de gestionar la residencia de familiares y contratar empleados del hogar. A modo de referencia, según el Departamento de Inmigración, un empleado con un salario inferior a 4.000 AED/mes (1.090 USD) no podrá proporcionar la residencia a su familia. Para poder tener un empleado del hogar el salario mínimo debe ser de 6.000 AED/mes (1.642 USD).

VI. Obstáculos a enfrentar por los exportadores de servicios

Los principales obstáculos comerciales que una empresa internacional podría enfrentar a la hora de acceder a este mercado son los siguientes:

- **Socio local o zona franca:** Cuando una empresa extranjera decide comenzar su actividad en los EAU tiene que elegir entre las dos formas típicas de entrada. Sola, estableciéndose en la zona franca, o con un socio local (por ley tendrá el 51% de la sociedad). En la mayoría de las ocasiones, al no disponer del tamaño, la experiencia, y los contactos necesarios, las empresas deciden empezar con un socio local. Aquí se encuentra la barrera y en ocasiones el problema. Pues si en un principio el socio local no es bueno, puede ser un grave problema para la empresa. Para ver el procedimiento exacto ver la página de la cámara de comercio de Dubái y/o de los otros Emiratos, <http://www.dubaichamber.com/>.
- **Experiencia local para entrar:** En el sector de la construcción es muy importante y necesaria la experiencia previa para poder presentarse a los concursos/licitaciones. La experiencia en el país es muy valorada, lo que supone una barrera para las empresas que desean empezar. Si quieres empezar, no tienes experiencia local, por lo que no ganarás ningún concurso, lo que nunca te permitirá tener experiencia. Esto se puede solucionar acudiendo a los concursos en consorcios con otras empresas que ya tengan experiencia, o bien con un socio local activo y que tenga esa experiencia.
- **Licitaciones cerradas o por invitación:** En ocasiones y como ocurre en casi todos los países, existen muchos casos en los que los concursos no son públicos, y otros casos en los que es el cliente el que invita a las empresas que él quiere a que se presenten.
- **Contrato de precio fijo:** Transfiere el riesgo al suministrador si aumentan los precios de la mano de obra y los materiales. La mayoría de las obras salen con precio cerrado (“Suma global”) lo que hace que desde Chile es muy difícil licitar este tipo de obras ya que hay que tener equipos sobre el terreno. Este contrato es el más idóneo para poder realizar una oferta competitiva sin comprometer demasiados recursos.
- **Sustentabilidad:** Adicionalmente en el segmento de estos servicios, se está orientado hacia una mayor exigencia en materia de calidad y de sostenibilidad (Para tener información acerca de “infraestructuras sustentables” ver <http://www.dewa.gob.ae/>).

Impuestos indirectos:

La Federal Decree-Law No. (8) of 2017 on Value Added Tax (IVA), que establece un tipo impositivo general del IVA del 5% para bienes y servicios. Algunos bienes y servicios estarán gravados al 0% (lo que implica que el consumidor final paga un 0% de IVA pero que el proveedor puede recuperar el IVA soportado) y otros estarán exentos (lo que implica que el consumidor final no paga IVA pero que el proveedor no puede recuperar el IVA soportado).

Cabe mencionar también las multas, las cuales no son propiamente un impuesto pero suponen una fuente importante de ingresos públicos. En EAU existe un sistema eficiente de cobro de multas por infracciones de diverso tipo, incumplimiento de un plazo en la entrega de un documento, multas de tráfico, entre otros.

Es fundamental que el empresario chileno tome en cuenta los siguientes obstáculos que pueden poner en riesgo el éxito de su proyecto:



Obstáculos	Si	No	Observaciones
Restricciones al movimiento de profesionales, técnicos y administrativos.	X		Requieren contar con una visa de residencia.
Prohibición a los extranjeros de publicitarse.	X		Si empresa se instala en una zona libre está imposibilitada de publicitarse en EAU.
Restricciones sobre el tipo de entidad legal.	X		Para poder establecerse se debe tener un socio local q sirva de agente o dar el 51% de participación de la empresa.
Limitaciones sobre el tipo de servicios permitidos a extranjeros.	X		Existen sectores como Real Estate, entre otros donde solo las empresas locales pueden prestar el servicio.
Restricciones a la participación de capital.	X		Para establecerse con una empresa en EAU se debe dar participación a un local, el que será dueño del 51% de la empresa.
Requisitos de autorización por autoridades locales.	X		Cada emirato tiene su propia municipalidad que da las autorizaciones para poder operar.
Políticas de convalidación de títulos.	X		Se requiere de validación legal para el ejercicio de servicios por parte de extranjeros.
Requisitos de reconocimiento de títulos profesionales.	X		Se requiere de validación legal para el ejercicio de servicios por parte de extranjeros.
Complementariedad del ámbito de actividades.	X		Las licencias comerciales permiten solo realizar la actividad en la cual están encasilladas.
Restricciones al uso de nombres o marcas extranjeras.	X		Al ser un país musulmán debe respetarse dicha religión.
Restricciones al número de extranjeros en el Directorio.	X		Debe haber una participación mayoritaria de locales en todos los directorios.
Requisitos de licencias, estándares y calificaciones.	X		El mercado exige que los equipos técnicos cuenten con la certificación correspondiente.
Requisitos de idioma.	X		El inglés es fundamental para el equipo de ventas/negociaciones.
Adopción de estándares éticos.	X		Se deben respetar los estándares de la religión musulmana.
Requisitos de autorización.	X		Licencias que otorga la municipalidad para el servicio ofertado.
Subsidios a firmas locales.	X		Existen subsidios a empresas locales en el Emirato de Abu Dhabi.
Doble Tributación.	X		A la fecha no hay tratado de doble tributación con EAU.
Acuerdos de reconocimiento mutuo de títulos y certificados.	X		Se requiere de validación legal para el ejercicio de servicios por parte de extranjeros.

VII. Indicadores de demanda para el servicio

Según datos del Centro de estadísticas de Dubái, se completaron 7.271 edificaciones el año 2017 por un monto total de USD 7.747 (millones), entre los que se incluyen viviendas, sedes corporativas y espacios de oficinas, dependencias públicas e instalaciones industriales. Para conocer detalles, se adjunta la tabla 6.



Tabla 6: Cantidad de Edificios construidos (2017)

Tipo	Cantidad	Valor USD (mill)
Viviendas privadas	1.609	830
Complejos de inversión	4.480	1.151
Plantas industriales	336	693
Edificios comerciales públicos	194	698
Edificios de varios pisos	349	1.765
Inmuebles generales	303	2.610
Total	7.271	7.747
Departamentos Residenciales	19.068	
Tiendas comerciales	1.628	

Fuente: Centro de estadísticas de Dubái

VIII. Opiniones de actores relevantes en el mercado

Existe un aumento de la oferta tanto residencial como comercial en el país, tras la adjudicación de la Expo2020 para Dubái, están desarrollándose nuevos y ambiciosos proyectos.

Sin embargo, actualmente se observa que la oferta residencial supera a la demanda y los precios de las viviendas tienen una tendencia a la baja. No obstante, aún existen proyectos que deben ejecutarse como parte de la política nacional. Es en estos donde se parecían oportunidades para poder asociarse con alguna empresa de ingeniería que se adjudique el proyecto para prestar servicios especializados.

En cuanto a edificios de altura para oficinas, la situación varía según del tipo de oficinas: por un lado las oficinas de primer nivel experimentan una falta de oferta y precios al alza. Por otro lado, las oficinas de menor nivel se encuentran en la misma situación que las viviendas con un exceso de oferta y una disminución de los precios.

Es siempre aconsejable para ingresar a proveer servicios realizar alianzas con empresas que hayan trabajado internacionalmente y que tengan proyectos ejecutados en EAU. De esta manera pueden presentarse a una licitación de manera conjunta o ser subcontratados por estas oficinas de Ingeniería que ya tienen conocimiento de mercado.

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



Para tener éxito en un mercado tan competitivo como el de EAU, cualquier empresa que desee ingresar a este mercado, debería realizar una investigación de mercado al nicho que se quiere dirigir, visitar el mercado y desarrollar un plan de negocios estructurado.

Estimamos muy necesario que los empresarios chilenos consideren los siguientes elementos para poder entrar con éxito:

- Se trata de un mercado en el que la presencia en el país es casi imprescindible, por lo que requiere un importante esfuerzo para aquellas empresas que decidan probar suerte en este mercado.
- Es importante probar experiencia en mercados de similar nivel de competencia.
- En cuanto a la forma de instalación, lo más común es instalarse en una de las múltiples zonas francas existentes.
- Otro aspecto a considerar es el propio carácter de los árabes, pues se trata de gente muy cercana. A la hora de entablar relaciones comerciales esto se traduce en la necesidad de proximidad, es decir, una vez que se establece un primer contacto es muy recomendable estar en contacto constante con ellos, por lo que es necesario estar presente físicamente en el mercado y mostrar una gran disponibilidad cuando ellos requieran algún tipo de reunión.
- Es imperativo que los profesionales que deseen presentar sus servicios a empresas en Emiratos Árabes Unidos vengan al lugar a presentarse personalmente a los potenciales clientes. Este tipo de misión tiene que ser planeado con al menos 3 meses de anticipo para realizar la agenda de reuniones con los clientes potenciales así como con eventuales socios comerciales locales. Mientras más tiempo se tenga para planificar, más opciones se pueden encontrar.
- Tener referencias en proyectos que tengan alguna vinculación con proyectos que se han realizado en Emiratos Árabes Unidos es un punto a favor.
- El buen manejo del idioma inglés es crucial para realizar cualquier negociación o trabajo en EAU.
- Conocer bien las exigencias del mercado en términos de calidades y certificaciones. Velando por el cumplimiento de estándares cada vez más sofisticados tales como responsabilidad social empresarial y otras.
- El servicio al cliente, es un requisito de competitividad. El periodo de entrega debe ser lo más breve posible y siempre debe respetarse.
- La base de la diferenciación es la creación de un sello con el que el consumidor pueda identificar nuestros servicios. Es necesario crear una imagen de referencia de la compañía y entre todos elaborar una imagen-país en la que el consumidor de los emiratos pueda confiar.
- Analizar a otros competidores en el mercado de EAU, plenamente instalados, con un reconocido prestigio en cuanto a la diferenciación por calidad, diseño y tradición, con importante presencia en los canales de distribución.
- Tener en cuenta y vigilar derechos de Autor; responsabilidad Civil (Bond Waiver) y la documentación del Historial del proyecto (Fax ante E-Mail).
- El precio es un factor vital para poder ser competitivo en este mercado.

Una muestra de la importancia de EAU en la región, es la capacidad de atracción que tienen las ferias que se organizan en su territorio. Eventos como Gulfood, Arab Health o The Big 5 reúnen a asistentes no sólo del resto de países del CCG, sino de todo el mundo. Estas ferias han logrado convertirse en referentes mundiales de sus respectivos sectores, ofreciendo oportunidades de negocio a nivel global. Las ferias ofrecen la mejor oportunidad para darse a conocer. Estas ferias pueden ser medios muy efectivos para llamar la atención sobre nuevas líneas de

productos, servicios o nuevos fabricantes ya que permiten la interacción entre fabricantes, potenciales clientes y consumidores. Para los servicios de construcción se han identificado las siguientes ferias:

- **Surface Design Middle East** (25.415 visitantes en 2017)

Inicio: 26 -Mar-2018 Fin: 29-Mar-2018

Actividad: Construcción y actividades relacionadas a la construcción.

Lugar: Dubai World Trade Centre

Contacto: info@dmgevents.com

- **Windows Doors & Facades** (5.865 visitantes en 2017)

Inicio: 23-Sep-2018 Fin: 25-Sep-2018

Actividad: Construcción y actividades relacionadas a la construcción y materiales.

Lugar: Dubai World Trade Centre

Contacto: jessicascopacasa@dmgevents.com

Para los servicios inmobiliarios se han identificado las siguientes ferias:

- **Cityscape Exhibition & Conference** (45.500 visitantes en 2017)

Inicio: 02-Oct-2018 Fin: 04-Oct-2018

Actividad: Arquitectura, ingeniería, desarrollo inmobiliario, inversiones inmobiliarias.

Lugar: Dubai World Trade Centre

Contacto: info@iirme.com/ www.iirme.com

- **Dubai International Property Show** (19.129 visitantes en 2017)

Inicio: 26-Mar-2018 Fin: 28-Mar-2018

Actividad: Propiedades y desarrollo inmobiliario.

Lugar: Dubai World Trade Centre

Contacto: info@internationalpropertyshow.ae

- **Indian Property Show** (14.500 visitantes en 2017)

Inicio: 16-Dec-2018 Fin: 19-Dec-2018

Actividad: Propiedades y desarrollo inmobiliario.

Lugar: Dubai World Trade Centre

Contacto: Contact@IndianPropertyShow.com

X. Contactos relevantes

LINKS EMPRESAS EMIRATI

AE7

<https://ae7.com/>

Al Hamad (Dubai Civil Engineering)

www.al-hamad.com

Dewan Architects and Engineers

<https://www.dewan-architects.com/>

Khatib & Alami

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



Arup

<https://www.arup.com/offices/united-arab-emirates>

LINKS GUBERNAMENTALES EMIRATI

Department of Economic Development

Tel: +971 4 202 0240

Fax: +971 4 202 0250

Email: fmalamir@dubaided.gov.ae

Dubái Municipalidad, Departamento de Planificación

Tel: 971 4 206 3942

Fax: 971 4 228 7514

azafaneh@dm.gov.ae

Abu Dhabi Municipalidad, Departamento de Planificación (licencias)

Tel: +971 2 697 7204

Fax : +971 2 672 5927

<https://www.upc.gov.ae/en>

Fax : +9714-2211 646

Internet : www.dcci.org

E-mail : dcciinfo@dcci.org

Aduana de Dubái

P.O. Box 63, Dubai, EAU

Tel.: +971 4 3450005

Fax: +971 4 3452002

E-mail: statistics@dxbcustoms.gov.ae

Cámara de Comercio de Abu Dhabi

P.O. Box 662, Abu Dhabi, EAU

Tel.: +9712-6214 000

Fax: +9712-6215 867

Web: www.adcci-uae.com

E-mail: trade@adcci-uae.com

Cámara de comercio de Dubái

P.O. Box 1.457, Dubai, EAU

Tel. : +9714-2280 000



LINK ASOCIACION INGENIEROS EXT.

Asociación de ingenieros

www.uaesocietyofengineers.com

Email: dxbsoe@emirates.net.ae

Tel: +971 4 337 4449

Fax: +971 4 337 2228

XI. Fuentes de información (links)

LINKS GUBERNAMENTALES

Abu Dhabi Water & Electricity Authority (ADWEA):

www.adwea.ae

Banco Central de Emiratos Árabes Unidos:

www.centralbank.ae

Departamento económico de Ras Al Khaima:

www.rakecon.ae

Departamento económico de Ajman:

www.ajman.ae

Dubai Electricity & Water Authority (DEWA):

www.dewa.gov.ae

Dubai Municipality:

www.dm.gov.ae

Información de Gobierno UAE:

www.government.ae

Información de Aduanas:

www.customs.ae

Información del gobierno de Sharjah:

www.sharjah.ae

Información sobre proyectos en línea:

OTROS LINKS DE INTERÉS EN EAU

Revista mensual sobre el sector de la construcción en la zona del golfo:

www.thegulfonline.com

Revista especializada del sector de arquitectura e ingeniería:

www.arcplusonline.com

