



Estudios de Mercado

El mercado de la Arquitectura en Kuwait Diciembre 2014

Este estudio ha sido realizado por
Borja Hormigo Cabello, bajo la supervisión de la
Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Kuwait

ÍNDICE

1. RESUMEN EJECUTIVO	3
2. DEFINICIÓN DEL SECTOR	5
3. OFERTA – ANÁLISIS DE COMPETIDORES	8
4. DEMANDA	10
5. PRECIOS	13
6. PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL	16
7. CANALES DE DISTRIBUCIÓN	18
8. ACCESO AL MERCADO-BARRERAS	19
9. PERSPECTIVAS DEL SECTOR	21
10. OPORTUNIDADES	23
11. INFORMACIÓN PRÁCTICA	25
12. OTROS EPÍGRAFES	28

1. RESUMEN EJECUTIVO

El mercado de la Arquitectura en Kuwait representa una gran oportunidad tanto para empresas que quieran afrontar un nuevo y difícil mercado, como para arquitectos que busquen trabajo tras la crisis que presenta el sector en España.

Desde el punto de vista de cómo está considerada la arquitectura en Kuwait, ésta se encuentra con un cierto retraso con respecto a otros países, ya que hasta hace bien poco la arquitectura y la ingeniería no estaban diferenciadas en el país. Es en los últimos cinco años cuando están empezando a surgir empresas que buscan en la elaboración de sus proyectos utilizar toda la profundidad que la arquitectura puede dar, diferenciándose de las antiguas empresas que sólo se preocupan por el presupuesto y el plazo de entrega, y que dejan atrás conceptos como el diseño de espacios, la distribución de los elementos, la estética y la funcionalidad.

Kuwait ha experimentado un crecimiento de su población, inusual en el resto de ciudades del mundo, pasando de 320.000 habitantes a 3.600.000 en tan solo cincuenta años. Así pues, el gobierno sigue adelante con sus ambiciosos proyectos urbanísticos. Como parte del Plan Nacional de Desarrollo, el Gobierno ha aprobado la construcción de hasta **248.000 unidades residenciales nuevas** para familias kuwaitíes, con la novedad de que estos proyectos se llevarán a cabo en áreas lejanas al área metropolitana de la ciudad, Kuwait City.

Con el nuevo **Plan de Desarrollo 2015-2020** recientemente publicado hay previstos grandes proyectos en el país que harán que el sector siga creciendo. Este nuevo plan a cinco años pretende convertir al país en uno de los hubs financieros y comerciales más importantes de la zona norte del Golfo. En un sentido más amplio, el objetivo es la sostenibilidad tanto fiscal como económica, que debería disminuir la dependencia que tiene actualmente el país de los ingresos del petróleo, diversificando sus ingresos y ampliándolos a una base más centrada en la economía.

En concreto para el sector de la arquitectura se pueden destacar los **26.300 millones** asignados a construcción y que ayudarán a un impulso del sector considerable.

Cuando hablamos de Kuwait como posible mercado para estudios de arquitectura españoles hay varios puntos muy a tener en cuenta si se quiere sacar adelante el negocio. La **búsqueda de un socio local** que conozca bien mercado, autoridades y procedimientos o la **presencia permanente** que permita controlar que los proyectos se estén llevando a cabo en condiciones desde el país de origen, son puntos clave si se quiere establecer en el país.

EL MERCADO DE LA ARQUITECTURA EN KUWAIT

Además, para participar en los diversos proyectos, es necesario que la empresa esté inscrita en el Consultant Department ya que éste es el responsable del registro de consultores nacionales e internacionales.

El sector público ofrece cada año un considerable número de licitaciones de tamaños variables en las que se puede participar para ser adjudicatario y contar con proyecto para un tiempo determinado. Sin embargo, el sector privado de la arquitectura en Kuwait es el más recomendable para el inicio de actividad de una empresa española en el país perteneciente al golfo.

En cuanto a las barreras de entrada, las principales corresponden a **disposiciones legales** que dificultan el correcto registro de la empresa en el país. Toda la burocracia que lleva registrarse para poder ejercer el ejercicio de la arquitectura puede llegar a hacerse muy pesada debido a la lentitud con la que se tramitan en el país.

Cuando se habla de arquitectura española en Kuwait, ésta se entiende como arquitectura andalusí, ya que relacionan a España con la historia y la influencia de sus antepasados árabes en el sur de nuestro país. Por supuesto también hay oportunidades para el producto español moderno, y prueba de ello es la experiencia con la que cuenta el único estudio español en Kuwait, AGI Architects.

Si nos referimos a las oportunidades laborales para arquitectos que se requieren en Kuwait, la cantidad de éstas hacen al país uno de los más interesantes para los profesionales que se encuentren actualmente en búsqueda de empleo. Cada año son más los arquitectos españoles trabajando en Kuwait ya que están reconocidos como buenos especialistas dentro del sector.

Por tanto podemos concluir que Kuwait es un país que ofrece oportunidades en el corto y medio plazo tanto para empresas que quieran establecerse como para profesionales en búsqueda de una oportunidad laboral en su carrera.

2. DEFINICIÓN DEL SECTOR

Kuwait ha pasado a lo largo de su historia por grandes transformaciones de su entorno arquitectónico y urbano tras el descubrimiento de petróleo a mitades del siglo XX.

El país comenzó a atraer la atención mundial al convertirse en uno de los principales exportadores de crudo a los países industrializados durante los años cuarenta. En los ochenta también fue centro de atención durante la guerra Irán-Irak y una década más tarde por la invasión de éste último y su liberación por las fuerzas aliadas de los Estados Unidos. Finalmente también jugó un papel destacado al ser el único punto de entrada hacia Irak para E.E.U.U. en la guerra de 2002. Como una de las reservas más importantes de petróleo en el mundo, con un 8% del total global, Kuwait ha estado fuertemente influenciada por asuntos y eventos globales.

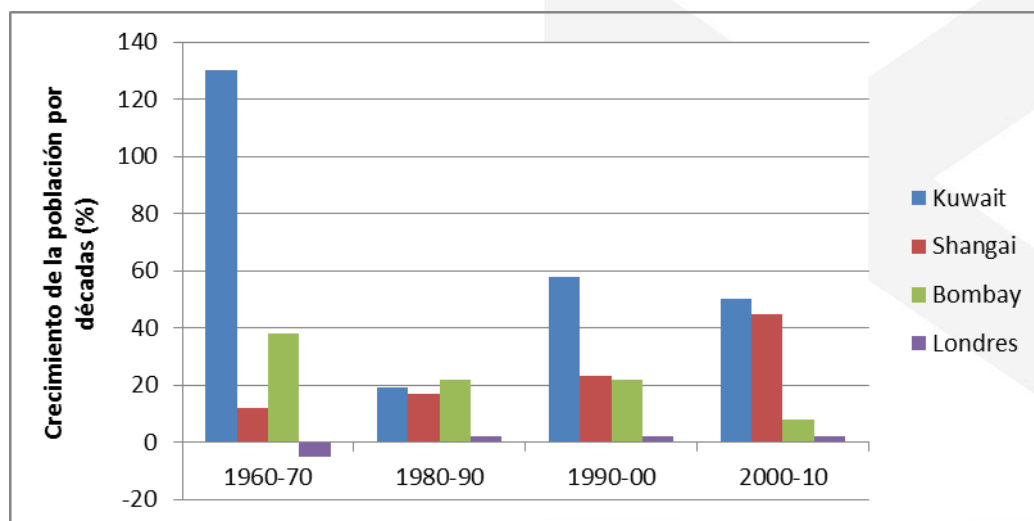
El caso de Kuwait representa el impacto de la globalización en la formación de nuevas ciudades en el mundo, especialmente como otras del Golfo que han pasado por transformaciones similares. El caso de este tipo de ciudades puede servir de ejemplo para el desarrollo de nuevas ciudades en el futuro en el resto del mundo.

El entorno edificado que se encuentra en Kuwait hoy, es producto de las decisiones tomadas durante sus primeras etapas de planificación y construcción. La urbanización en el país ha pasado por etapas significativas. Durante cada etapa de un Master Plan, o una revisión del mismo, se produjo lo que contribuyó al desarrollo de la moderna Kuwait.

Así, tras varias modificaciones, el emirato de Kuwait lanzó en 2010 su plan cuatrienal de desarrollo, con el objetivo de modernizar el país, ayudar a diversificar su economía del sector del petróleo y dotarle de unas infraestructuras acordes con su nivel de renta y desarrollo. Junto a los proyectos de infraestructura se planificó la construcción de nuevas zonas residenciales en áreas de expansión, con el fin de proporcionar a la población local vivienda de calidad. Igualmente, y tras la recuperación de la crisis del sector inmobiliario de 2008 se ha reemprendido la construcción de viviendas como inversión, en parte, por el repunte de la demanda de vivienda en alquiler por parte de la población expatriada.

Durante todo este desarrollo antes mencionado, Kuwait ha experimentado un crecimiento de su población, inusual en el resto de ciudades del mundo, pasando de 320.000 habitantes a 3.600.000 en tan solo cincuenta años.

EL MERCADO DE LA ARQUITECTURA EN KUWAIT



Fuente: Naciones Unidas (2012); Kuwait Municipality Master Plans

En el gráfico podemos ver como el país ha crecido proporcionalmente en el mismo periodo de tiempo, mucho más que ciudades conocidas por esto mismo, como son Shangai o Bombay. Sin embargo, cuando se analiza la densidad de esta población, se encuentra que Kuwait tiene unos 4.444 habitantes por km² lo que es una cifra alta pero que no llega a la de ciudades antes mencionadas como Bombay que lo quintuplica.

Una de las situaciones que más ayudan a explicar esta circunstancia, es el hecho de que en la actualidad, el kuwaití no quiere vivir en edificios de viviendas sino que sólo acepta vivir en villas, palacios o casas tradicionales. Esto supone claramente que la ciudad crezca horizontalmente y no verticalmente y los proyectos de construcción tanto de viviendas como de barrios enteros, se multipliquen apareciendo oportunidades para las empresas de arquitectura y construcción.

Así pues, Kuwait sigue adelante con sus ambiciosos proyectos urbanísticos. Como parte del Plan Nacional de Desarrollo, el Gobierno ha aprobado la construcción de hasta 248.000 unidades residenciales nuevas para familias kuwaitíes, con la novedad de que estos proyectos se llevarán a cabo en áreas lejanas al área metropolitana de la ciudad, Kuwait City.

El plan aprobado permite a las familias kuwaitíes poseer viviendas más grandes que las de la ciudad. En el área metropolitana, el área máxima de construcción es de 400 metros cuadrados, pero las nuevas viviendas podrán tener hasta 600.

Tabla 1: ESTADO DE LOS PRINCIPALES PROYECTOS RESIDENCIALES

Proyecto	Unidades terminadas	Unidades a terminar en 2014/2015
Jaber Al-Ahmed	4.494	2.185
Sulaibiakhat	1.030	704
Abu Halifah	n.d.	171
Sabahyyah	n.d.	133

Fuente: Autoridad Pública de Vivienda

EL MERCADO DE LA ARQUITECTURA EN KUWAIT

Estas construcciones se desarrollarán al norte, oeste y sur de Kuwait City. El objetivo es el de buscar áreas que no interfieran con los trabajos del petróleo, que puedan conectarse con infraestructuras de transporte y donde el impacto medioambiental sea limitado.

Actualmente, el área metropolitana de Kuwait es de 810 kilómetros cuadrados, aproximadamente el 4,5% del área del país. La vivienda se está convirtiendo en un asunto de estado, ante el gran aumento de habitantes. Para 2030 se espera que la población se doble, hasta 6 millones de habitantes, entre nacionales y expatriados.

Por otra parte, desde el punto de vista de cómo está considerada la arquitectura en Kuwait, ésta se encuentra con un cierto retraso con respecto a otros países, ya que hasta hace bien poco la arquitectura y la ingeniería no estaban diferenciadas en el país. Es en los últimos cinco años cuando están empezando a surgir empresas que buscan en la elaboración de sus proyectos utilizar toda la profundidad que la arquitectura puede dar, diferenciándose de las antiguas empresas que sólo se preocupan por el presupuesto y el plazo de entrega, y que dejan atrás conceptos como el diseño de espacios, la distribución de los elementos, la estética y la funcionalidad.

3. OFERTA – ANÁLISIS DE COMPETIDORES

El mercado kuwaití de arquitectura, aunque relativamente atomizado, como es el caso de este tipo de servicios, ha ido experimentando en los últimos años un proceso de internacionalización de despachos de arquitectos y la llegada de profesionales de Europa y Estados Unidos que se han ido incorporando a los mismos aportando nuevas ideas y diseños, algo alejados de los convencionalismos de la arquitectura imperantes en la zona del Golfo.

La internacionalización de estas empresas de arquitectura ha tenido su área natural de expansión en los países vecinos, como EAU; Bahrain, Omán, Qatar, así como en otros países árabes: Iraq y Argelia, Jordania y Egipto, entre los más destacados.

La mayoría de estos grandes despachos de arquitectos ofrecen todo tipo de servicios para promotores y autoridades: planificación urbanística, diseño de infraestructuras, diseño de edificios y supervisión de obras.

Los principales estudios de arquitectura en Kuwait, y que abarcan un amplio espectro de actividades, son los que se señalan a continuación:

- SSH Design.
- KEO International Consultants.
- Al Murshed Design.
- AGI Architects.
- Al Jazera Consultans.
- Pace (Pan Arab Consulting Engineers).
- M2H Design Studio.
- Developing Projects Bureau (DPB).
- Gulf Consult.
- As Built.
- Arch JS.

EL MERCADO DE LA ARQUITECTURA EN KUWAIT

Se trata de estudios que tienen ciertas características comunes: vocación exterior, presencia de profesionales extranjeros, y muy permeables a las nuevas tendencias e innovaciones.

Legalmente hay claras restricciones a que un estudio extranjero (excepto de países del Consejo de Cooperación del Golfo) pueda operar directamente en Kuwait sin contar con un socio local, que, en este caso, sería un estudio de arquitectura local. Obtener un permiso del equivalente al Colegio de Arquitectos de Kuwait (COARK) es relativamente sencillo, pero no así la homologación de título y los trámites de residencia ligados al ejercicio de la profesión de arquitecto.

Las principales obras de los estudios locales en el mercado kuwaití son: centros comerciales, hoteles, nuevos edificios públicos, casas y edificios de apartamentos.

En el diseño de viviendas unifamiliares y algunos edificios públicos son ejemplos de arquitectura donde menos se han notado las influencias de las nuevas corrientes y tendencias y mayor peso tienen las convenciones y gustos tradicionales.

Por países los principales competidores de la arquitectura española en Kuwait provendrían de países anglosajones, Estados Unidos y el Reino Unido.

La aparición de nuevos titulados con formación en Estados Unidos y Europa, y la mejora de la formación superior en esta disciplina en Kuwait están permitiendo una mayor presencia local cualificada y de calidad en los estudios de arquitectura del país.

4. DEMANDA

En este apartado se analizarán los principales demandantes de estudios de arquitectura en Kuwait, así como las posibilidades y riesgos que puedan tener las empresas que quieran atreverse con el mercado Kuwaití.

Antes de ver los principales demandantes, se exponen a continuación los principales consejos para entrar en el mercado Kuwaití de la arquitectura. Cuando hablamos de Kuwait como posible mercado para estudios de arquitectura españoles hay varios puntos muy a tener en cuenta si se quiere sacar adelante el negocio.

- **La búsqueda de un socio local:** el primer paso recomendable para empezar con buen pie en el país, es el de la búsqueda de un socio Kuwaití que conozca bien mercado, autoridades y procedimientos. El principio básico para hacer negocios en Kuwait es el contenido en el artículo 23 del Código de Comercio que señala la obligación para un no kuwaití de contar con un socio local. El socio local no puede detentar menos del 51% del capital de la sociedad. El artículo 24 señala que una sociedad extranjera no puede establecer una sucursal o llevar a cabo actividades de negocio si no cuenta con los servicios de un agente local. Es de gran importancia que este socio sea de confianza de cara a evitar futuros problemas.
- **Calidad VS Precio:** aunque se pueda pensar que al ser Kuwait una de las reservas de petróleo más importante del mundo, la cuestión monetaria no es tan importante para ellos, la realidad muestra totalmente lo contrario. Se prioriza en la mayoría de las ocasiones la producción y la eficacia, antes que un diseño de calidad y de eficiencia que pueda ser más caro. Al contrario que en países vecinos como Qatar o Dubai, el cliente no paga tanto dinero y esto supone un menor margen de maniobra para el estudio de arquitectura.
- **Presencia permanente:** contar con alguien de la empresa establecido en el país, en muchas ocasiones es de vital importancia ya que se hace muy difícil controlar que los proyectos se estén llevando a cabo en condiciones desde el país de origen.

EL MERCADO DE LA ARQUITECTURA EN KUWAIT

- **Empresa pequeña VS Gran empresa:** en Kuwait se distinguen dos tipos de estudios de arquitectura. En primer lugar los pequeños o medianos se dedican a proyectos donde poder desarrollar una arquitectura más centrada en el diseño, estética y funcionalidad. Debido a ello y a la antes mencionada preocupación por el dinero, para asentarse en un país como Kuwait puede que sea necesario una gran inversión económica para ir dando a conocer la empresa y poder optar a mejores proyectos en el futuro. Por otro lado los grandes estudios se enfocan más en el presupuesto y el plazo de entrega, siendo su principal objetivo el rápido beneficio económico.

Después del análisis de los principales puntos del sector, a continuación se analizan quiénes son los principales demandantes de servicios de arquitectura, entre los que podemos distinguir dos bloques significativos: El sector público y el sector privado.

El sector público, como se ve a lo largo de este informe, ofrece cada año un considerable número de licitaciones de tamaños variables en las que se puede participar para ser adjudicatario y contar con proyecto para un tiempo determinado. Como se ha mencionado anteriormente es necesario contar con un socio local que sea el que se encargue de los temas burocráticos relacionados con las licitaciones.

Existen dos escenarios posibles dentro de la contratación pública. El primero consiste en la publicación por parte de un organismo público de una licitación internacional abierta, en la que el agente local, que tiene que estar registrado, será el que tenga que presentar la carta de intenciones y será el que firme el contrato. En el segundo escenario, más habitual, si la empresa está registrada en el Consultant Department¹, será ésta la que reciba una carta de invitación para presentarse al proyecto y será la propia empresa la que firme el contrato, contando ésta siempre con un socio local.

El problema de este sector es la dificultad que entraña el llegar a ganar un proyecto, ya que varios factores juegan un papel fundamental en el proceso de elección de los participantes finales. En primer lugar llevar varios años funcionando en el mercado Kuwaití y haber participado anteriormente en otras licitaciones ayuda a que el gobierno kuwaití cuente con esa empresa para llevar a cabo el proyecto. La competencia de las grandes empresas anglosajonas también es un punto importante a tener en cuenta dado que Kuwait, tras la guerra de los años 90, se ha convertido en un país muy influenciado por esta cultura. Sumándole a todo lo anterior la dura competencia en precio de países cercanos como India o China, y la lentitud de los procesos públicos en el país, se recomienda no empezar acudiendo a este sector desde un principio y entrar en el país a través del sector privado, el cual se analiza a continuación.

El sector privado de la arquitectura en Kuwait es el más recomendable para el inicio de actividad de una empresa española en el país perteneciente al golfo. La búsqueda de un socio de confianza es el primer paso básico si no se quiere arriesgar en demasía en el nunca fácil mundo de la arquitectura en Kuwait. Hay que tener cuidado con este socio ya que a algunos sólo les interesará la obtención rápida de beneficios, mientras que a otros les interesará un buen uso de la arquitectura y sus conceptos básicos, por lo que conocer al socio previamente y saber lo que éste busca será un punto clave. Además es recomendable una inversión fuerte de dinero hasta que la empresa

¹ Al final del documento en el punto 12. OTROS EPÍGRAFES se encuentran los formularios para el registro en el Consultant Department.

EL MERCADO DE LA ARQUITECTURA EN KUWAIT

quede definitivamente asentada en el país y empiece a ser conocida para así ir consiguiendo, poco a poco, cada vez más proyectos.

¿Hasta dónde se puede vender la arquitectura en Kuwait?

Otra de las cuestiones importantes en cuanto a el sector, es la de hasta dónde se puede llegar con un estudio en el desarrollo de la actividad. Lo más habitual es que la parte del diseño (Anteproyecto, Proyecto básico y Proyecto de ejecución), la pueda llevar sin problemas el estudio que quiere instalarse en Kuwait, mientras la parte de construcción (Dirección de obra) en la mayoría de las ocasiones en llevada a cabo a nivel local por un arquitecto o ingeniero que sepa árabe y conozca la manera de trabajar de los operarios locales.

Demanda de Arquitectos

Como dato a resaltar, por primera vez una empresa Kuwaití aparece en el Top 100 de estudios con más profesionales contratados en el mundo. Se trata de SSHI el mayor estudio de arquitectura en Kuwait. Puede consultar el ranking en el siguiente enlace:

[The big list WA100](#)

Es un ejemplo de cómo el país necesita de profesionales cualificados y puede ser una buena oportunidad para arquitectos españoles en búsqueda activa de empleo.

5. PRECIOS

1. EL PRECIO DE LA VIVIENDA

En un país con uno de los mayores PIB per cápita en el mundo, y con sistemas lucrativos de asistencia social en la vivienda, parece que una crisis del sector es improbable. Sin embargo, sucede todo lo contrario. La demanda sigue siendo muy superior a la oferta, el crecimiento urbano ha sobrepasado sus límites, y el mercado inmobiliario es inalcanzable para la mayoría. Los puntos de vista sobre la vivienda que poseen los ciudadanos locales y los propietarios de inmobiliarias, se resume en lo siguiente: Se ha vuelto imposible para las nuevas generaciones comprar una casa familiar que cumpla con sus necesidades básicas. Los valores inmobiliarios están aumentando, tanto en las ventas como en los alquileres, por lo que los préstamos de vivienda proporcionados por el gobierno son mucho menores de lo que se requiere en el mercado.

Una familia Kuwaití que busque vivienda hoy día tiene las siguientes opciones:

- 1ª) Una vivienda oficial construida sobre un terreno de 400 m² provisto por la PAHW a su valor nominal, más una indemnización por alquiler mensual de 150 KWD durante el período de espera.
- 2º) Un terreno mínimo de 400 m² provisto por la PAHW a su valor nominal, más un préstamo a largo plazo por valor de 70.000 KWD sin intereses de la Caja de Ahorros y Crédito para la construcción, más una indemnización por alquiler mensual de 150 KWD durante el período de espera.
- 3º) Un préstamo a largo plazo por valor de 70.000 KWD sin intereses de la Caja de Ahorros y Crédito para la construcción, para construir una casa con un área mínima de 360 m², o comprar un apartamento de mínimo 360 m².

El valor nominal de una casa o parcela del Estado en algunas áreas en la década de los 80 sigue siendo el mismo en los barrios de nueva construcción. Sin embargo, el precio de esas mismas parcelas se ha multiplicado en la actualidad en más de setenta veces.

EL MERCADO DE LA ARQUITECTURA EN KUWAIT

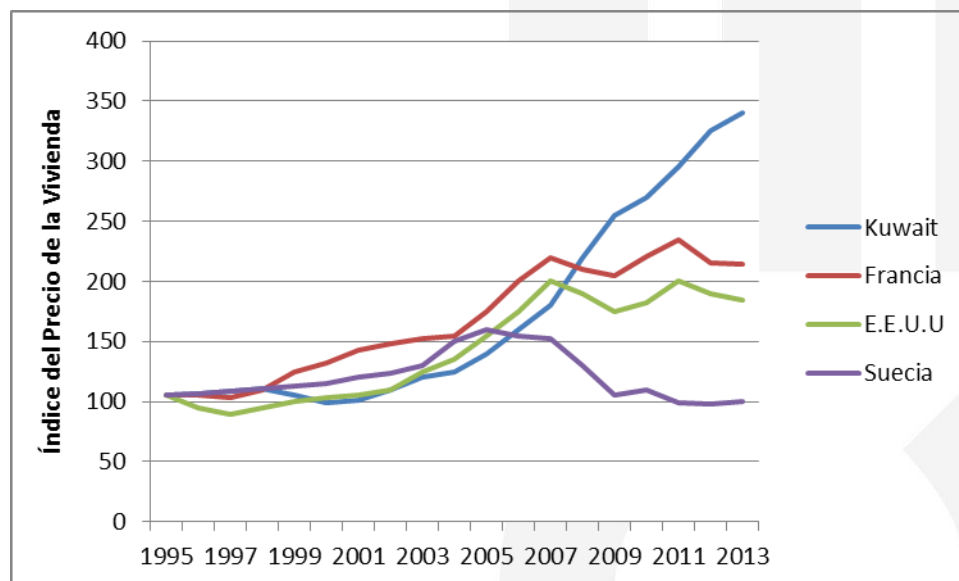
En la siguiente tabla se muestra el precio del suelo en algunos de los barrios del país:

Tabla 2: PRECIO DEL M² EN KUWAIT

Nombre del Proyecto	Precio (KWD/m ²)
Al-Nahtha	12.500
Al-Naseem	12.500
Jaber Al-Ahmad	7.500
Saad Al-Abdullah	5.000

Fuente: PAHW

Como podemos observar, Kuwait tiene uno de los suelos más caros del mundo, lo que conlleva a que el precio de la vivienda esté acorde a ello como se aprecia en el siguiente gráfico en comparación con otras ciudades importantes:



Fuente: Kuwait Fund House; Global Investment House; The Economist.

2. PRECIOS DE LOS SALARIOS DE LOS ARQUITECTOS

Cuando analizamos los salarios de los arquitectos en Kuwait, siempre se ha de tener en cuenta de que se habla de forma generalizada, ya que cada empresa puede pagar más o menos dependiendo de sus dimensiones.

Para empezar, hay que separar el sector público del privado. En el primero los emolumentos que el gobierno ofrece a sus trabajadores son superiores a los ofrecidos por la empresa privada. Se puede trabajar en el sector público Kuwaití siendo extranjero y para ello habrá que aplicar en las ofertas que el gobierno publica cada mes en su portal oficial. Los salarios en este sector evolucionan según un sistema de antigüedad, por el que mientras más tiempo se lleve trabajado para el gobierno, más cantidad se percibirá.

Tabla 3: SALARIOS DE LOS ARQUITECTOS EN KUWAIT

Cargo	Salario (KWD/Mes)
Arquitecto (5 años de Experiencia)	1.400 – 2.400
Arquitecto Senior (10 años de Experiencia)	2.400 – 3.600
Asociado	3.300 – 4.300
Diseñador de Interiores (5 años de Experiencia)	1.200 – 2.400
Diseñador de Interiores Senior (10 años de Experiencia)	2.000 – 3.200
Paisajista	1.200 – 2.400
Jefe de Diseño	2.400 – 3.600
Director	3.200 – 4.800

Fuente: HAYS Salary Guide and Market Overview 2014

Por otro lado, tenemos el sector privado donde los salarios suelen ser más bajos, y éstos dependen de la formación recibida del trabajador. Se distinguen claramente tres categorías:

- Trabajadores Kuwaitíes
- Trabajadores formados en Europa, E.E.U.U o Australia
- Trabajadores formados en países menos desarrollados: India, Pakistán, Filipinas, etc.

Como puede verse en la tabla superior los salarios varían depende del cargo, experiencia y empresa. Los emolumentos representados en la tabla incluyen vivienda o alquiler de coche entre otros.

6. PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL

Para entender la percepción de la marca España dentro de la arquitectura en Kuwait es necesario comprender antes el contexto histórico del país.

Tras pasar por una guerra hace relativamente poco tiempo, Kuwait salió adelante con la ayuda de los Estados Unidos de América, algo que influyó mucho en la cultura tanto social como empresarial. Esta situación desde la perspectiva del mundo de la arquitectura se traduce, por parte de los que se dedican a ella en Kuwait, en un gusto muy ligado al estilo anglosajón.

Esto hace que la arquitectura española contemporánea que se ha adaptado muy bien a los nuevos tiempos y es conocida en la mayor parte de occidente, en Kuwait no disponga de ese prestigio. Arquitectos como Rafael Moneo, Alberto Campo Baeza o Lamela sólo son conocidos por los arquitectos con las mentes más internacionales del país.

¿Significa esto que el producto español tiene pocas oportunidades en Kuwait? Todo lo contrario. España es un país al que adoran los kuwaitís, de los que muchos suelen tener una segunda residencia disponible para pasar sus vacaciones allí. Marbella es la ciudad preferida por éstos y consideran a los españoles una nación cercana y agradable. Además consideran Andalucía como una tierra muy cercana a ellos, dónde sus antepasados dejaron huella.

Todo lo anteriormente mencionado hace que la arquitectura andalusí sea asociada en Kuwait a la arquitectura española. Si se quiere vender el producto como arquitectura española será mucho más fácil si contiene detalles arquitectónicos propios de los patios o antiguas mezquitas del sur de España.

Por supuesto también hay oportunidades para el producto español moderno, y prueba de ello es la experiencia con la que cuenta el único estudio español en Kuwait, AGI Architects. La empresa se fundó hace 8 años contando desde un principio con estudio en Madrid y Kuwait y en poco tiempo se han convertido en uno de los más respetados en el país.

Con todo lo previamente mencionado, tal vez la tarea pendiente de las empresas españolas de arquitectura sea la de exportar más. En la siguiente tabla se ve cómo el porcentaje de estudios que exportan es muy bajo:

EL MERCADO DE LA ARQUITECTURA EN KUWAIT

Tabla 4: PORCENTAJE DE ARQUITECTOS EXPORTADORES POR C.C.A.A.

Comunidad Autónoma	% de arquitectos que exportan o han exportado
Madrid	20,4%
Cataluña	12,2%
Com. Valenciana	4,3%
Andalucía	8,2%
Galicia	6,2%
Extremadura	0,0%
Castilla León	3,7%
Castilla La Mancha	0,0%
Murcia	0,0%
Aragón	13,0%
País Vasco	1,7%
Rioja	20,0%
Navarra	5,0%
Asturias	0,0%
Canarias	10,4%
Cantabria	0,0%
Media Total	10,7%

Fuente: encuesta realizada a 1.200 arquitectos. CSAE. Elaboración IDOM

Según la tabla, sobre una muestra de 1.200 arquitectos, un 10,7% de los arquitectos consultados exportan o han exportado. Aunque la muestra no es representativa a nivel de Comunidad Autónoma, parece que los arquitectos establecidos en la comunidad de Madrid y Cataluña, son los que exportan en mayor medida (20,4% y 12,2% respectivamente). Aun así, la cifra para darse a conocer en países tan distanciados tanto geográficamente como culturalmente debería de ser muy superior también en estas comunidades.

7. CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Al ser la arquitectura un servicio, no tiene de por sí canal de distribución. Podríamos hablar de éste en los materiales necesarios para ejercer la arquitectura y de ello se puede leer en el Estudio sobre el mercado de la Construcción en Kuwait 2014 que se puede encontrar en la web de ICEX.

1. LOS HONORARIOS DE LOS ARQUITECTOS EN KUWAIT

Dicho lo anterior, hablaremos en este punto sobre cómo se pagan los honorarios de los arquitectos en el país.

La Society of Engineers de Kuwait realiza una subdivisión de los trabajos que lleva a cabo un arquitecto y por los que se les pagarán los honorarios:

- a) **Preliminary Design** (Anteproyecto)
- b) **Base Design/Design Development** (Proyecto Básico)
- c) **Working Project** (Proyecto de ejecución)
- d) **Works Coordination** (Coordinación de obras)

No existe alguna ley que regule que cantidad o que mínimo ha de pagarse en cada una de las fases del proyecto, sino que deja al libre mercado tal decisión.

Hay que tener en cuenta que el punto d) suele ser llevado a cabo por empresas contratadas localmente ya que suponen más baratas por lo que no es recomendable negociar un precio alto de este último punto.

8. ACCESO AL MERCADO-BARRERAS

1. BARRERAS A EMPRESAS

Las principales barreras corresponden a disposiciones legales que dificultan el correcto registro de la empresa en el país.

Como se mencionó anteriormente, para participar en los diversos proyectos, es necesario que la empresa esté inscrita en el Consultant Department ya que éste es el responsable del registro de consultores nacionales e internacionales. El departamento también se ocupa de la selección y nombramiento de consultores y arquitectos independientes para los proyectos gubernamentales.

Para ser elegible se tendrán que cumplir 3 condiciones:

- 1) Contar con una experiencia mínima de diez años en proyectos internacionales
- 2) Que la empresa posea un alto grado de competencia técnica
- 3) Que el candidato haya mostrado durante su existencia como empresa una buena conducta empresarial

Las empresas que deseen estar registradas en el Consultant Department deberán presentar sus certificados con una carta oficial dirigida al Director del Consultant Department explicando las actividades de la empresa para evaluar su elegibilidad para el registro. Los Consultores deberán presentar su información en el formulario que se puede encontrar al final de este documento en el epígrafe 12

Todas las hojas deben estar escritas/impresas en Inglés y en el formato especificado (no se permite que estén rellenas a mano). Se deberán utilizar hojas adicionales del mismo tamaño cuando sea necesario.

Todos los campos del cuestionario se deben completar sin ninguna referencia a otros lugares. De lo contrario, esto podría derivar en el retraso o incluso el rechazo de la solicitud. Además los catálogos de la empresa podrán estar incluidos junto a los planos.

En el caso de que la empresa forme parte de un consorcio, se deberá adjuntar una copia de todos los acuerdos firmados por cada socio/empresa.

Los afiliados y subsidiarias pueden inscribirse por separado en el Consultant Department y los organigramas/diagramas de interrelación con la matriz deberán presentarse para cada filial.

El sistema de registro de consultores adoptado por este departamento se basa en las recomendaciones del FIDIC (Federación de Ingenieros Consultores) y en los procedimientos del Banco Mundial. Esto requiere que el consultor debe ser independiente de la contratación, fabricación, venta de equipos, etc. Sólo los consultores o arquitectos independientes se considerarán para obtener el registro ya que cualquier consultor conectado de alguna forma directa o indirectamente con los contratistas, fabricantes, proveedores de equipos o instituciones comerciales será descalificado.

La empresa deberá presentar un certificado de independencia obtenido y verificado por una sociedad/consejo profesional con reconocimiento internacional de su país (<http://www.fidic.org>) debidamente certificado por la Embajada/Consulado de Kuwait acreditados en el país de origen.

El registro no se requiere efectuarlo con carácter anual ya que se mantiene en cada consultor o arquitecto registrado. Sin embargo, se insta a éstos a actualizar su información cada dos años para que siempre esté disponible en los archivos.

Por último, el coste de la inscripción es de 300 KWD (unos 800€ aprox.) a pagar en el primer momento de la finalización con éxito del registro; y no se requiere en cada actualización.

2. BARRERAS A PERSONAS FÍSICAS

Otras barreras distintas a las anteriores son las que encuentran los profesionales arquitectos que consiguen un contrato laboral en Kuwait. Detallaremos el proceso que hay que seguir a continuación:

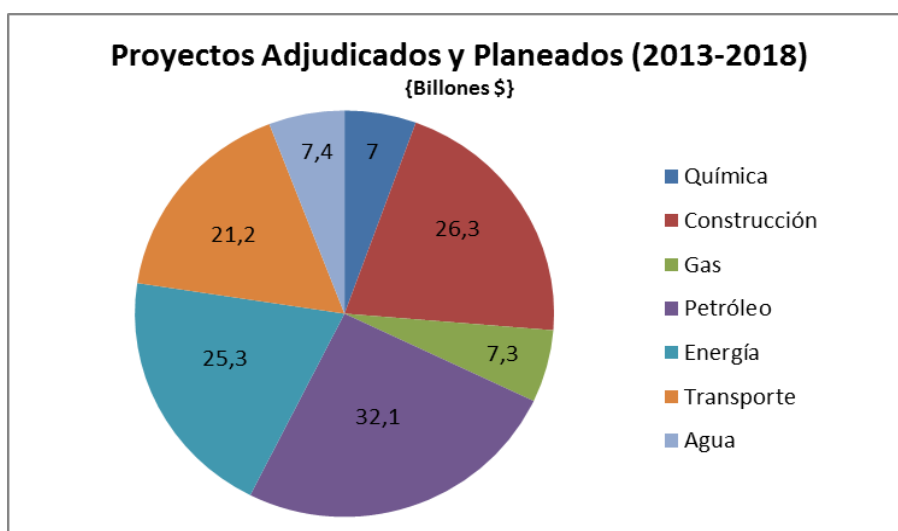
- I- **Permiso de trabajo:** Para obtener el permiso de trabajo que deberá aportar la empresa contratante se necesitarán los siguientes documentos: Copia del pasaporte, Contrato firmado y Certificación del título universitario por la embajada de Kuwait en España.
- II- **Entrada en Kuwait:** Una vez obtenido el permiso de trabajo, para entrar en Kuwait se necesitarán un Certificado de penales y un Certificado Médico revisado por la embajada de Kuwait, el Pasaporte Original y 16 fotos tamaño 4x6 con fondo azul.
- III- **Residencia:** Cuando se inicia el proceso de residencia no se podrá viajar fuera de Kuwait hasta obtenerlo. Hará falta el Issued Finger Print Report más otro examen médico que esta vez se realizará dentro de Kuwait. Todo esto deberá tramitarlo la empresa contratante.
- IV- **Civil ID:** Este documento es el equivalente al DNI español y para obtenerlo serán necesarios una copia del pasaporte con el permiso de residencia ya estampado, una copia del contrato de la vivienda en Kuwait, un identificador de la PACI (Public Authority for Civil Information) y por último un certificado del grupo sanguíneo. Al igual que para la residencia, la empresa será la encargada de tramitarlo.

9. PERSPECTIVAS DEL SECTOR

Cuando se habla de las perspectivas que presenta el sector de la arquitectura en Kuwait, siempre son a primera vista positivas. Por un lado, hay previstos grandes proyectos en el país que harán que el sector crezca. Por el contrario, siempre existe la duda de si el Gobierno llevará a cabo en el tiempo previsto los proyectos. Éste último ha sido el mayor problema de Kuwait en los últimos años y por lo que no termina de convencer a muchas empresas extranjeras de introducirse en el país.

Sin embargo, si tomamos por buenas las fechas previstas para la realización de los proyectos, los expertos hablan de cifras de crecimiento del sector en torno al 10% en los próximos 5 años.

Con al menos 17 millones de dólares aún por adjudicar antes de que acabe el año, las autoridades esperan que 2014 sea el trampolín que impulse la implementación del Plan de Desarrollo



2015-2020 recientemente publicado.

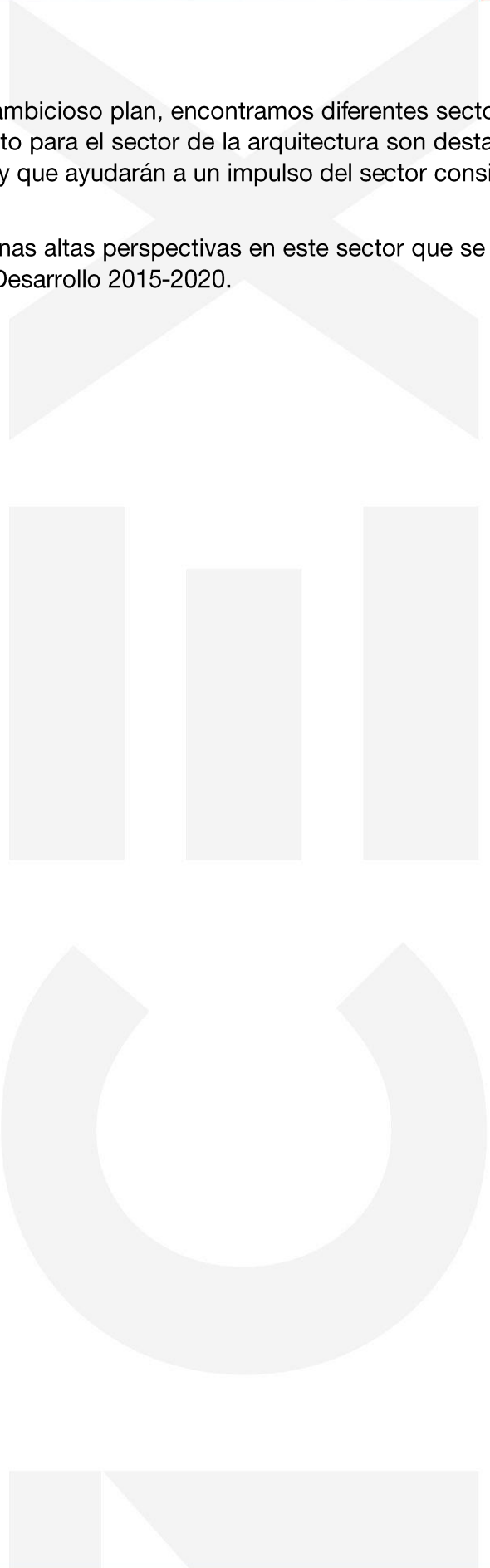
Fuente: MEED Projects / NBK

Este nuevo plan a cinco años pretende convertir al país en uno de los hubs financieros y comerciales más importantes de la zona norte del Golfo. En un sentido más amplio, el objetivo es la sostenibilidad tanto fiscal como económica, que debería disminuir la dependencia que tiene actualmente el país de los ingresos del petróleo, diversificando sus ingresos y ampliándolos a una base más centrada en la economía.

EL MERCADO DE LA ARQUITECTURA EN KUWAIT

Dentro de los proyectos que se incluyen en este ambicioso plan, encontramos diferentes sectores como se aprecia en la imagen anterior. En concreto para el sector de la arquitectura son destacables esos 26,3 billones asignados a construcción y que ayudarán a un impulso del sector considerable.

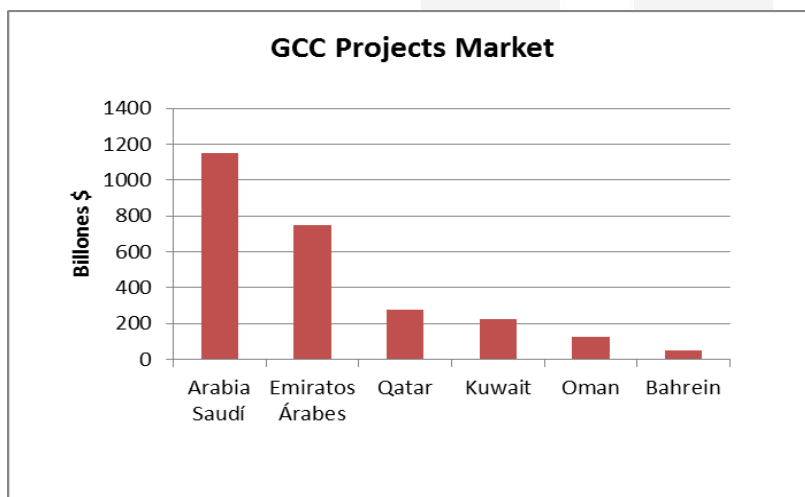
Así pues, se puede considerar que Kuwait tiene unas altas perspectivas en este sector que se basarán en ejecutar de forma adecuada su Plan de Desarrollo 2015-2020.



10. OPORTUNIDADES

Como ya hemos visto anteriormente en este documento, Kuwait es un país donde se construye a buen ritmo, y donde existen grandes y medianos proyectos previstos para un futuro próximo, que pueden ser una oportunidad tanto para empresas de arquitectura que se animen a intentarlo en el país, o para arquitectos que busquen trabajo en estudios Kuwaitís.

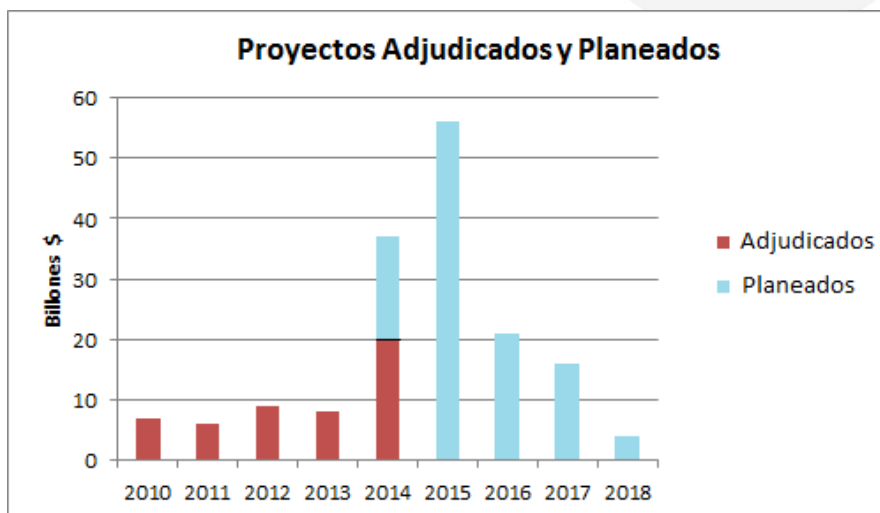
El 2014 ha sido precisamente testigo de un aumento de la actividad en cuanto a proyectos se refiere, situando al país en el cuarto puesto en cuanto a valor de mercado se refiere dentro de la zona del Golfo Pérsico como vemos en el siguiente gráfico:



Fuente: MEED Projects / NBK

EL MERCADO DE LA ARQUITECTURA EN KUWAIT

A finales de Agosto el gobierno adjudicó a diversos proyectos más de 20,7 billones de dólares, más del doble que el año anterior como podemos comprobar a continuación en el gráfico, consiguiendo así que el mercado de proyectos en Kuwait sea el que más crezca de la región.



Fuente: MEED Projects / NBK

A continuación facilitamos una tabla con los principales proyectos previstos:

Tabla 5: PRINCIPALES PROYECTOS DE CONSTRUCCIÓN RESIDENCIAL Y OBRA CIVIL
(Datos en millones de dólares USA)

<i>Proyecto</i>	<i>Organismo licitador</i>	<i>Valor</i>
Khairan Residential City	Public Authority for Housing Welfare (PAHW)	25.000
Sabah Al Ahmad Future City	PAHW	3.550
Sabah Al Salem University	University of Kuwait	2.980
Neira Financial Center	Al Mazaya Holding Company	1.800
Al Mutlaa City	PAHW	1.000
Jaber Al Ahmed City	PAHW	750
Sabah Al Ahmad Future City	PAHW	711
North West Sulaibikhat Residential City	PAHW	568
Labour City	Partnerships Technical Bureau (PTB)	500
Expansión del Aeropuerto Internacional de Kuwait (Fase III)	Directorate General of Civil Aviation (DGCA)	485
Nueva Sede CBK	Central Bank of Kuwait	430
Total	-	37.774

Fuentes: Gulf Construction; Business Monitor International

11 . INFORMACIÓN PRÁCTICA

1. FERIAS

Existen dos ferias importantes relacionadas con el sector de la construcción:

A. Kuwait Building & Construction Exhibition

Esta feria reúne la más completa gama de servicios, equipamientos, y productos relacionados con el sector de la construcción en Kuwait. Se trata de un evento de marcado carácter local. En la última edición celebrada (2012), 46 de los 56 expositores fueron kuwaitíes. Es un foro interesante para aquellas empresas que deseen contactar con distribuidores, suministradores, o socios comerciales locales, no así para grandes empresas de construcción, potenciales adjudicatarias de proyectos de obra civil importantes.

Desde el pasado ejercicio, esta feria se incluyó dentro de la Big Five Kuwait, dotándole de un carácter más internacional y multidisciplinar.



B. The Big Five Kuwait Exhibition



La feria que cuenta con más de 30 años de recorrido en Dubai se celebró por segunda vez este 2014 en Kuwait, contando con 8.000 visitantes, según la organización. En ella se dieron cita todos los profesionales cuya actividad tiene que ver de forma directa o indirecta con la arquitectura. Se trata de una feria con un marcado carácter internacional, a la que asisten como expositores tanto los principales clientes del país, que informan sobre los futuros proyectos que se llevarán a cabo, como todos los agentes privados importantes, constructores, suministradores, arquitectos, diseñadores...

La segunda edición de este evento tuvo lugar del 22 al 24 de septiembre de 2014, en el Recinto Ferial Internacional de Kuwait. Tras su segundo año en el país, se ha consolidado como el evento más importante de construcción de Kuwait, y uno de los principales dentro del Consejo de Cooperación del Golfo.

2. PUBLICACIONES DE INTERÉS

A. T-SQUARE

Esta publicación trimestral dedicada al mundo de la arquitectura y a todo su entorno es la más importante que se edita dentro de Kuwait. Sus encargados forman parte del departamento de arquitectura de la Universidad de Kuwait. T-Square presenta la oportunidad para que los estudiantes expresen sus pensamientos e ideas hacia la arquitectura y presentan los artículos y opiniones en un contexto académico.



T - SQUARE MAGAZINE

http://tsquaremag.com/T-Square_Magazine/Home.html



@TSquareMag

B. Kuwait Finance House



La Kuwait Finance House dedicada principalmente al mundo de la banca e inversiones, publica trimestralmente un informe sobre la situación inmobiliaria en la que se encuentra Kuwait. Puede ser un documento muy interesante ya que es el más detallado que puede encontrarse dentro del país.

<http://www.kfh.com/en/index.aspx>



@KFHGroup

C. YourAOK

Se trata de una publicación digital en la que a través del Networking, los jóvenes talentos del sector pueden exponer sus proyectos y portfolios para que puedan ser observados por empresas y cazatalentos.



<http://www.youraok.net/>



@YourAOKNetwork

3. CULTURA EMPRESARIAL

La lengua oficial es el árabe, pero el inglés es ampliamente utilizado en el ámbito empresarial.

La mayoría de la población es musulmana. Existen minorías hindúes y cristianas.

Se recomienda una forma de vestir discreta en las mujeres, aunque se viste al estilo occidental (traje de chaqueta con pantalón puede ser una vestimenta adecuada en reuniones de negocios). En los hombres se recomienda traje y corbata, o en sectores menos formales el *smart casual* es una vestimenta adecuada.

12. OTROS EPÍGRAFES

En este apartado proveeremos de toda la documentación necesaria para registrarse satisfactoriamente en el Consultant Department como advertimos en epígrafes anteriores:

1. FORMULARIO DE REGISTRO EN EL CONSULTANT DEPARTMENT Y CUESTIONARIO DE PRE-CALIFICACIÓN.

En el siguiente enlace se puede descargar en PDF los distintos documentos a rellenar para registrar la empresa en el Consultant Department de Kuwait.

[Formulario de Registro y Cuestionario de Pre-calificación](#)

2. CERTIFICADO DE INDEPENDENCIA

Certificate of Independency

Only For Engineering Firms:

CERTIFICATE SHOULD STATE THAT THE FIRM IS AN INDEPENDENT CONSULTANT DIRECTLY OR INDIRECTLY NOT CONNECTED WITH CONTRACTORS, MANUFACTURERS OR EQUIPMENT SUPPLIERS.

Engineering consultants and architects required to submit a certificate of independency obtained and verified from an internationally recognized professional society/council of their country (<http://www.fidic.org>) duly attested by the Kuwait Embassy / Consulate accredited to the country of origin. This requires that the consultant should be independent from contracting, manufacturing, equipment sales etc. (i.e. a certificate of independency from the organization or association overseeing the consultancy practices in the fields of specialization of the consultant stating that he is an independent consultant directly or indirectly not connected with contractors, manufacturers, or equipment suppliers).

3. DOCUMENTO DE COMPROMISO FINAL



Consultant Selection Committee Consultants Department

Upon registration with the Consultants Selection Committee (CSC) and Consultants Department, I (as authorized representative of the firm), adhere to the following conditions:

1. During the selection process (i.e. invitation, technical & financial evaluation, negotiation, agreement signature) and subsequent stages following the award of consultancy series, abide and follow the CSC procedures and regulations of consultant's correspondences and provide proper documentations regarding the status of the firm and the award project once requested.
2. Avoid providing misinformation and misleading data regarding the firm and/or the status of the project, and be accountable for the authenticity of provided information.
3. Follow high level codes of ethics and professional codes of practice.
4. Notify the CSC of any major variations and updates regarding the firm status and technical/financial portfolio of the firm.
5. CSC has the right to declare the Consultant ineligible (indefinitely or for a stated period of time) if at any time determines that the Consultant has engaged in corrupt or fraudulent practice in competing for or in executing an agreement.

Name:

Position:

Date:

Signature:

Stamp: