REVISTA GAMA

Edición 30 • Marzo 2026

15 AÑOS DE SERVICIO

UN COLÓN DEMASIADO FUERTE

¿ESTÁ COSTA RICA ENTRANDO EN UNA NUEVA ENFERMEDAD HOLANDESA?

Costos de construcción en Costa Rica

en los últimos años

Inteligencia Artificial

EN EL SECTOR INMOBILIARIO Y DE CONSTRUCCIÓN - 2026

Auditoría de costos y procesos

PARA DESARROLLOS INMOBILIARIOS

PRESUPUESTO PARA INMOBILIARIOS MACROPROYECTOS

CAPÍTULO 2

15 AÑOS



EDITORIAL
GAMA

Gustavo Gutiérrez Beron
Gerente General
Gutiérrez & Gallardo

En la edición de la revista **GAMA IMOBILIARIA No. 30** se tratarán los siguientes temas de relevancia para el sector inmobiliario de Costa Rica.

1- La revalorización del colón frente al dólar, combinada con la subida del precio del petróleo. Esto genera un escenario de doble presión sobre el sector inmobiliario costarricense. Por un lado, el colón fortalecido otorga mayor poder adquisitivo a los compradores locales para acceder a propiedades dolarizadas, pero comprime los márgenes de desarrolladores que venden en dólares y perciben rentas convertidas a moneda local. Por otro lado, el encarecimiento del del petróleo eleva significativamente los costos de construcción, ya que impacta directamente el precio del transporte de materiales, la maquinaria, los insumos derivados del hidrocarburo como asfalto y plásticos, y los gastos operativos generales de las obras; esto obliga a los desarrolladores a absorber mayores costos o trasladarlos al precio final de las propiedades, reduciendo la competitividad del mercado. En conjunto, ambos factores deterioran la rentabilidad de los proyectos inmobiliarios, pueden frenar nuevos desarrollos y presionar al alza los precios de venta y alquiler, afectando tanto a inversionistas como a compradores finales.

2- Nicho de mercado para clase media y baja. El mercado inmobiliario costarricense presenta una deuda pendiente con los segmentos de clase media y baja, ampliamente ignorados por los desarrolladores privados. La clase media enfrenta una marcada escasez de oferta habitacional acorde a sus posibilidades, siendo una necesidad evidente que el sector no ha sabido atender. La situación se agrava en la clase baja, que queda atrapada en una brecha estructural entre la oferta gubernamental —insuficiente y de difícil acceso— y la privada, que descarta este nicho por considerarlo poco rentable, dejando a una franja poblacional significativa sin soluciones habitacionales adaptadas a su realidad socioeconómica. Desde GYG, identificamos ambas brechas como oportunidades reales de desarrollo con impacto social.

3- Auditoria de costos y de procesos. A diferencia de la auditoría financiera contable, que se enfoca en la veracidad y cumplimiento normativo de los registros financieros, la auditoría de costos y procesos examina en profundidad la eficiencia operativa del proyecto. Su objetivo principal es identificar y analizar desviaciones de costos, evaluar riesgos, medir la eficiencia en la ejecución y verificar el cumplimiento de los compromisos adquiridos. Todo ello con un propósito claro: determinar si la rentabilidad prometida a socios e inversionistas está siendo efectivamente protegida y garantizada a lo largo del desarrollo del proyecto.

4- En esta edición abordamos las nuevas tendencias y el impacto transformador que la inteligencia artificial está generando en el sector inmobiliario y de construcción. Ofrecemos un panorama general que recorre desde los nuevos servicios y modelos de negocio que está habilitando, hasta la agilización de procesos, el impacto en marketing y ventas, las perspectivas a futuro y los desafíos que trae consigo. Estos son temas que las empresas desarrolladoras no pueden ignorar: quienes no adapten sus modelos de negocio a esta nueva realidad corren el riesgo de ser superados por competidores que ya están tomando la delantera.

5- Taller de presupuesto para macroproyecto - Capitulo II. En esta edición continuamos con el Capítulo II: Estimación de Costos con Planos al 30%, enfocado en macroproyectos, aunque sus principios aplican igualmente a desarrollos de menor escala. Abordaremos temas clave como planificación, logística constructiva, cuantificaciones, estimaciones, costeo, y la estructuración del costo total del proyecto por etapas. Esta fase representa uno de los momentos más críticos en el ciclo de vida de un proyecto: el punto de no retorno. Una desviación significativa en costos o estimaciones a esta altura obliga a replantear el desarrollo desde la etapa de conceptualización, señal de que algo falló en las bases del proyecto. Dominar esta etapa es, por tanto, esencial para garantizar la viabilidad y rentabilidad del desarrollo.

Por último, es fundamental recordar que las empresas existen para servir a sus clientes. Un enfoque centrado exclusivamente en resultados financieros está destinado a fallar si no coloca al cliente en el primer lugar de la ecuación. Entender sus necesidades, aspiraciones y posibilidades reales de compra no es opcional, es el punto de partida. Solo a partir de ese entendimiento profundo se debe diseñar, desarrollar y ofertar el producto; y no al contrario, como lamentablemente ocurre en la mayoría de los casos. Las empresas que inviertan ese orden y pongan al cliente en el centro de sus decisiones serán las que realmente construyan valor, fidelidad y resultados sostenibles.

Gutiérrez & Gallardo
consultora y constructora

CAKE
BUSINESS DEVELOPMENT
Doing business, piece of cake

GyG no asume responsabilidad algunades de el punto de vista legalo de cualquier índole por la integridad, veracidad, exactitud, oportunidad, actualización, conveniencia, contenido o usos que se den a la información y a los artículos que aquí se presenta, la información publicada no puede considerarse como una recomendación para la realización de operaciones de contrucción, ahorro, inversión, ni para ningún otro efecto, en contenido el pensamiento de los autores de Gutiérrez y Gallardo.

Todos los derechos de autores están reservados, se prohibe la reproducción parcial o total de este documento, se eplicita autirización de los autores.

Todos los derechos reservados.
PARA MAYOR INFORMACIÓN:
info@gyg.cr
+506 8431-0555

Gutiérrez & Gallardo
consultora y constructora

15 AÑOS
DE EXPERIENCIA **A TU SERVICIO**

CONSULTORÍA
INSPECCIÓN
DISEÑO

Nuestros Servicios

- Procesos de **Licitación**
- **Estudios de factibilidad** de proyectos
- Desarrollo de **ingienerias de valor**
- **Auditorías técnicas** de costos
- Infraestructura **víal y de transporte**
- **Proyectos arquitectónicos**

- Conceptualización de proyectos
- Diseño de proyectos
- Pre-construcción
- Presupuesto de proyectos
- Inspección de proyectos



"¡Construyamos algo grandioso juntos! ¡Llámanos ahora!"

Contacto
+506 84310555
+506 87223887

Página Web
https://gyg.cr/

REVISTA GAMA

REVISTA INMOBILIARIA
Edición No.30

COMITÉ EJECUTIVO

Ing.Gustavo Gutiérrez Berón
Gerente General
Gutiérrez & Gallardo

Ing.María del Carmen Gallardo
Gerente de Proyectos
Gutiérrez & Gallardo

REVISTA GAMA

Ing.JaimeArango G.
Coordinador General
Revista GAMA Inmboliaria

Martha Giraldo Montoya
Coordinadora
Revista GAMA Inmboliaria

DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN

Stephanie Solano Peña
Diseñadora
Made of Dreams

Gutiérrez & Gallardo
consultora y constructora

CAKE
BUSINESS DEVELOPMENT
Doing business, piece of cake

REVISTA GAMA

CONTENIDO







ARTÍCULO 1

AUDITORÍA DE COSTOS Y PROCESOS para desarrollos **inmobiliarios**



8-12



16-19

ARTÍCULO 3

Costos de construcción en **Costa Rica** en los últimos años

ARTÍCULO 4

Inteligencia Artificial en el sector inmobiliario y de construcción **2026**



24-29



13

ARTÍCULO 2

EL GRAN NICHO DE MERCADO de la clase media en Costa Rica

PRESUPUESTO PARA **MACROPROYECTOS INMOBILIARIOS**

30-34

ARTÍCULO 5

PRESUPUESTO PARA **MACROPROYECTOS INMOBILIARIOS** CAPITULO 2

15 AÑOS DE ANIVERSARIO

Gutiérrez & Gallardo consultora y constructora

REVISTA
GAMA

AUDITORÍA DE COSTOS Y PROCESOS

para desarrollos **inmobiliarios**

¿Por qué es importante realizar una auditoría de costos y procesos?

El sector de construcción e inmobiliario es uno de los más propensos a la erosión silenciosa de rentabilidad. En Costa Rica, donde los proyectos enfrentan costos de materiales volátiles, mano de obra subcontratada, trámites municipales complejos y financiamiento con tasas variables, la ausencia de auditorías estructuradas convierte cada obra en una gestión de alto riesgo no controlado.

Los proyectos de construcción sin supervisión de costos acumulan desviaciones que en promedio oscilan entre el 10% y el 15% del presupuesto original. Estas desviaciones rara vez emergen de forma repentina; se construyen gradualmente a través de órdenes de cambio no documentadas, sobrecompras de materiales, desperdicios no contabilizados y subcontratos mal estructurados.

Una auditoría oportuna interrumpe ese proceso antes de que las consecuencias sean irreversibles.

Por otro lado, los desarrolladores que buscan financiamiento bancario, socios inversionistas o que operan bajo esquemas de preventa están sujetos a un escrutinio externo cada vez más riguroso. Contar con auditorías previas no solo brinda control interno, sino que posiciona al desarrollador como un operador profesional y confiable ante dichos actores. En el caso de los fondos de inversión inmobiliaria regulados por la SUGEVAL, esta exigencia adquiere un carácter aún más formal y determinante.

A continuación se presenta un marco general de la auditoría de costos y procesos en cualquiera de las etapas de un proyecto inmobiliario:



Enfoque de la auditoría

La auditoría debe ser **independiente, documental y basada en evidencia física.** Esta auditoría no es una revisión contable convencional ni una inspección de calidad constructiva; es el cruce sistemático entre lo que dice el presupuesto, lo que firman los contratos, lo que registra la contabilidad y lo que existe físicamente en la obra.

El enfoque correcto integra tres dimensiones: la financiera (costos, flujos, pagos a subcontratistas) la técnica (avance físico, rendimientos de mano de obra, consumo de materiales) y la contractual (cumplimiento de cláusulas, garantías, modifica_ciones formalizadas). Cualquier auditoría que omita una de estas dimensiones produce un diagnóstico parcial y potencialmente engañoso.

Objetivo principal y objetivos secundarios

El objetivo principal es determinar si los recursos del proyecto se están utilizando de manera eficiente, honesta y conforme al presupuesto aprobado, identificando desviaciones, fugas y riesgos que amenacen la viabilidad económica del proyecto.

Los objetivos secundarios incluyen: verificar la correcta ejecución de contratos con subcontra_tistas y proveedores; evaluar la solidez de los procesos internos de control de costos; identificar actos de irregularidad o conflicto de interés; generar recomendaciones accionables para mejorar la gestión del proyecto en curso o futuros; y producir documentación que sirva como respaldo ante financiadores, compradores o litigios.

Alcance de la auditoría según etapa del proyecto

Proyectos en preconstrucción:

Esta etapa es la de mayor apalancamiento: cada colón identificado como riesgo aquí ahorra diez colones de corrección en obra. El alcance debe cubrir la validación del presupuesto base contra cotizaciones reales de mercado, la revisión del estudio de suelos y su impacto en costos de cimentación, la verificación del estado de permisos de construcción ante el CFIA y las municipalidades, la evaluación del esquema contractual propuesto (contratos llave en mano, por administración, por precio unitario), la razonabilidad del programa de desembolsos y flujo de caja proyectado, y la identificación de riesgos regulatorios como zonas de protección, afectaciones viales o restricciones ambientales del SINAC o SETENA.

Proyectos en construcción:

Aquí la auditoría opera en tiempo real y su valor radica en la capacidad de intervención oportuna. El alcance incluye la verificación del avance físico contra el avance financiero (la llamada curva S), la revisión de órdenes de cambio y si cuentan con aprobación formal del desarrollador, el análisis de facturas de subcontratistas contra contratos y entregables físicos, el control de bodegas y consumo de materiales para detectar sobrecompras o pérdidas, la evaluación de la gestión de subcontratistas (retrasos, sanciones, liquidaciones parciales), la revisión de planillas y cumplimiento de obligaciones con la CCSS y el INS, y el análisis de los estados financieros del proyecto de forma periódica.

Proyectos entregados:

Una auditoría de un proyecto entregado tiene valor tanto para el desarrollador que quiere aprender de la experiencia como para quien enfrenta disputas legales, reclamos de garantía o revisiones fiscales.

El alcance abarca la conciliación final entre presupuesto original, presupuesto ejecutado y costo real final; la revisión de liquidaciones con subcontratistas y proveedores; la verificación de que todos los pagos estén respaldados por entregables formales; la identificación de retenciones de garantía pendientes; el análisis de lecciones aprendidas en procesos de compra y ejecución; y la preparación de documentación para procesos arbitrales o judiciales en caso de disputas contractuales.



GAMA
REVISTA

Consideraciones en el servicio de una auditoría de costos y procesos.

El mercado costarricense de la construcción privada está en un punto de inflexión. El auge de proyectos de uso mixto, apartamentos en preventa y desarrollos turísticos – tanto en el Gran Área Metropolitana como en zonas costeras – ha atraído a inversionistas cada vez más sofisticados, locales y extranjeros, que exigen mayor transparencia y control sobre sus recursos. A esto se suma el efecto de los escándalos de sobrecostos en obra pública, que han sensibilizado también al sector privado sobre la necesidad de contar con controles independientes y rigurosos.

En este contexto, la auditoría de costos y procesos emerge como una herramienta estratégica, distinta en naturaleza y propósito a la auditoría financiera tradicional. Mientras esta última se enfoca en la veracidad de los registros contables, la auditoría de costos y procesos actúa directamente sobre los documentos reales del proyecto —contratos, presupuestos, órdenes de cambio, planillas— para analizar eficiencia, detectar desviaciones y proteger la rentabilidad.

El servicio de auditoría es específico para un proyecto en particular, sobre documentos reales del proyecto, no una revisión contable genérica.

La auditoría puede realizarse en dos etapas. Una primera de diagnóstico y la segunda a profundidad sobre temas puntuales.

La auditoría de costos y procesos genera transparencia para socios o inversionistas y deja lecciones aprendidas para el desarrollador, la empresa consultora, constructora y contratistas.



Responsable
Ing. Maria del Carmen Gallardo M
mgallardo@gyg.cr

EL GRAN NICHO DE MERCADO
de la clase media en Costa Rica

En Gutiérrez & Gallardo reconocemos y enfatizamos la necesidad urgente de desarrollar soluciones de vivienda accesibles para la clase media costarricense.

Se estima que aproximadamente 150.000 familias de este segmento carecen actualmente de una solución habitacional adecuada, lo que representa una oportunidad de mercado significativa y, al mismo tiempo, un desafío estructural para el sector.

El mercado de vivienda en Costa Rica puede segmentarse en cuatro grandes categorías:

Vivienda de Interés Social (VIS):

Comprende unidades habitacionales con un valor inferior a ₡36 millones, atendidas mediante el bono de vivienda del BANHVI y otros programas estatales que incluyen subsidios directos al comprador.

Vivienda de clase media-baja y media:

Abarca viviendas con valores entre ₡50 y ₡100 millones. Es el segmento con menor cobertura tanto por parte de las políticas públicas como de los desarrolladores privados. En este rango predomina la comercialización de lotes urbanizados, bajo un modelo en el que la familia adquiere el lote y, en una etapa posterior, construye su vivienda, obteniendo una solución habitacional en un rango de ₡50 a ₡80 millones.

Vivienda de clase alta:

Unidades con valor superior a ₡100 millones. Es el segmento mejor atendido por los desarrolladores privados y con mayor acceso a financiamiento bancario, concentrando aproximadamente el 80% de los proyectos desarrollados en el país.

Vivienda de lujo:

Unidades con valor superior a ₡200 millones, concentradas principalmente en los cantones de Escazú, Santa Ana y en la zona de Guanacaste.

Entre los segmentos descritos existe un vacío crítico de mercado: las familias de clase media-baja con capacidad de compra entre los ₡36 y los ₡50 millones no encuentran respuesta ni en la oferta estatal ni en la privada. Esta franja poblacional enfrenta una paradoja estructural: no califican para los subsidios de vivienda social por diversas razones, pero tampoco acceden a soluciones habitacionales que se ajusten a su realidad económica. La atención de este segmento es una necesidad impostergable y no necesariamente debe resolverse en la periferia de la Gran Área Metropolitana (GAM).

Los dos principales obstáculos que enfrenta la clase media para acceder a una vivienda propia n el elevado nivel de endeudamiento asociado a tarjetas de crédito, créditos de cooperativas y otras obligaciones financieras y la escasa o nula capacidad de ahorro, lo que les impide disponer de la prima inicial requerida para la adquisición de una vivienda nueva, que generalmente oscila entre el 10% y el 20% del valor total del inmueble.

Con el propósito de aportar soluciones concretas a esta problemática, para el mes de mayo Gutierrez y Gallardo lanzará en mayo un estudio de mercado integral enfocado en la clase media costarricense. Este documento establecerá el perfil del cliente objetivo, identificará los productos y rangos de precio que demandan las familias de este segmento, y revelará los nichos de mercado que permanecen desatendidos por los desarrolladores de vivienda, convirtiéndose en una herramienta estratégica de consulta para todo actor del sector inmobiliario interesado en este segmento.

Responsable
Ingeniero Gustavo Adolfo Gutierrez B.
Correo ggutierrez@gyg.crr

GAMA
REVISTA

UN COLÓN DEMASIADO FUERTE

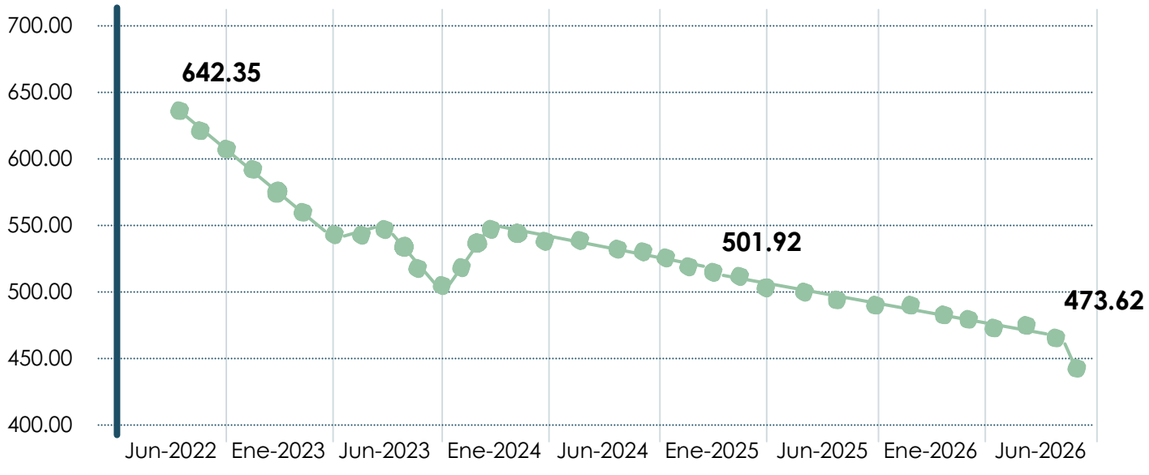
¿ESTÁ COSTA RICA ENTRANDO EN UNA NUEVA ENFERMEDAD HOLANDESA?

GAMA REVISTA

En los últimos años, el comportamiento del tipo de cambio en Costa Rica ha sido bastante inusual. Mientras muchas economías emergentes enfrentan presiones de depreciación, el colón ha seguido el camino opuesto, se ha venido fortaleciendo de forma sostenida.

A finales de 2022, el dólar rondaba los ₡642, en 2025, alcanzó niveles por debajo de los ₡500 y en 2026 incluso ha llegado a acercarse a los ₡470. A simple vista, esto podría interpretarse como una buena noticia. Una moneda fuerte generalmente se asocia con estabilidad, confianza y buenos fundamentos macroeconómicos.

Tipo de cambio histórico Colón a Dólar



Fuente: Elaboración propia con datos del BCCR.

Pero cuando se observa con mayor detenimiento, la historia se vuelve más compleja. Las mismas fuerzas que están fortaleciendo al colón podrían estar generando tensiones importantes en la estructura productiva del país.

Lo que está ocurriendo, en esencia, es un desequilibrio en donde a Costa Rica entran más dólares de los que realmente se necesitan.

Esa abundancia viene de varias fuentes. Por un lado, la inversión extranjera directa sobre todo en zonas francas sigue siendo fuerte. Por otro, el crecimiento de los servicios intensivos en conocimiento, y ciertos flujos financieros globales. A esto se suma la participación del Banco Central, que ha intervenido para evitar movimientos bruscos, pero sin cambiar la tendencia de fondo.

El resultado es un mercado donde abundan los dólares y cuando hay abundancia de algo, su precio tiende a caer.

Durante mucho tiempo, el tipo de cambio era explicado principalmente por el comportamiento de las exportaciones. Pero actualmente está análisis se ha tornado un poco más complejo, ya que la apreciación del colón responde a una combinación de factores más amplios:

- Flujos de inversión extranjera directa, especialmente en zonas francas, que generan ingresos en dólares pero gastos en colones.
- Exportación de servicios intensivos en conocimiento, que ha ganado protagonismo frente a los bienes tradicionales.
- Factores financieros y globales, como diferenciales de tasas de interés, cambios en portafolios internacionales y la reciente debilidad del dólar a nivel mundial.

En otras palabras, el tipo de cambio en Costa Rica ya no depende solo del comercio. Está cada vez más influenciado por los flujos de capital y las dinámicas económicas y financieras globales.

Todo esto apunta a una transformación más profunda, Costa Rica ya no es solo un exportador de bienes. Hoy es también un exportador de servicios y un receptor relevante de capital internacional entrelazado con las cadenas globales de valor. Todo esto puede verse como un éxito, sin embargo existe una paradoja, ese mismo éxito genera una presión constante hacia la apreciación del colón, lo que termina afectando la competitividad de otros sectores.

Los efectos no son teóricos, ya se empiezan a ver en la economía real. En los últimos años hemos visto la salida de operaciones de algunas multinacionales como Qorvo y el cierre de progresivo de las operaciones de manufactura de Intel. El turismo ha perdido algo de dinamismo. Sectores como el agro sienten cada vez más presión. Y la manufactura tradicional enfrenta un entorno más complicado.

Estos no son eventos aislados, sino señales fuertes de que el tipo de cambio está empezando a afectar decisiones de inversión, producción y empleo.

¿Pero hasta dónde aguanta la economía?

No hay un número mágico que diga "aquí está el límite". Pero sí hay una lógica clara, todo depende de la rentabilidad de las empresas.

Las empresas que generan ingresos en dólares pero tienen costos en colones empiezan a sentir presión cuando el tipo de cambio baja demasiado. Sus márgenes se reducen, y cuando esto pasa, se empiezan a replantear sus decisiones, como invertir menos, reducir operaciones o incluso relocalizarse. Si se empieza a dar una fuga masiva, la economía puede verse sumamente afectada.

Y varias de esas señales ya están empezando a aparecer.

¿Estamos frente a una "enfermedad holandesa"?

El fenómeno no es nuevo en economía, tiene nombre y es generalmente conocido como enfermedad holandesa. Ocurre cuando un país recibe una gran cantidad de divisas, lo que fortalece su moneda y, como consecuencia, debilita a otros sectores productivos.

En Costa Rica hay varios elementos que encajan con esa descripción:

- abundancia de dólares
- apreciación sostenida del tipo de cambio
- pérdida de competitividad en sectores clave
- una economía cada vez más dual entre el régimen definitivo y el régimen especial.

Sin embargo, existe una diferencia fundamental. A diferencia del caso clásico basado en ingreso de divisas por exportación de recursos naturales, Costa Rica enfrenta una enfermedad holandesa "moderna", impulsada por inversión extranjera, servicios y flujos financieros, lo cual la hace más dependiente de decisiones globales y condiciones externas.

Si esta tendencia continúa, los riesgos no son menores. La economía podría volverse menos competitiva en el tiempo. La inversión extranjera que hoy es un motor, podría empezar a ver a Costa Rica como un país caro y buscar otras opciones de inversión. Algunos sectores podrían perder relevancia y ser desplazados importaciones más baratas. Y la dependencia de pocos motores de crecimiento podría aumentar.

Lo más delicado es que una moneda fuerte, que hoy se percibe como señal de estabilidad, y que ha beneficiado en el corto plazo a muchos, podría terminar convirtiéndose en una fuente de vulnerabilidad para todos.

Que acciones tomar.

La experiencia internacional muestra que este tipo de situaciones no se resuelven simplemente fijando el tipo de cambio. El enfoque tiene que ser más amplio gestionando sus efectos:

- Políticas fiscales prudentes que eviten sobrecalentamiento de la economía
- Intervenciones cambiarias estratégicas para suavizar excesos
- Inversión en productividad, infraestructura, educación e innovación
- Fortalecimiento de sectores productivos vulnerables
- Mayor integración entre zonas francas y economía local

Básicamente la solución no debe de ser debilitar la moneda, sino fortalecer la economía.

Costa Rica enfrenta un dilema que no es nuevo en el mundo, pero sí en su propia historia reciente sobre cómo manejar la abundancia sin perder competitividad.

Porque al final, la pregunta no es si un colón fuerte es bueno o malo. La pregunta de fondo es otra:

¿Puede una economía seguir creciendo cuando su propia fortaleza empieza a jugar en su contra?

CAKE

BUSINESS DEVELOPMENT

¿Sabe usted que tan grande es su mercado meta?

- Definir y delimitar el nicho poblacional de su proyecto.
- Conocer las tendencias actuales del mercado inmobiliario.
- Evaluar los costos y las características de su proyecto.
- Conocer cuales son sus principales competidores y sus productos.
- Delimitar la demanda y la absorción de su proyecto.
- Encontrar nuevos nichos de mercado.
- Establecer estrategias de mercado adecuadas, según su público meta.
- Encontrar factores críticos de éxito que mejoren su velocida de ventas.

ESTUDIO CAKE

PARA SUS PROYECTOS

- Estudios de Factilidad
- Estudios de Mayor y Mejor Uso
- Plan de Negocios para PYME

Gutiérrez & Gallardo
consultora y constructora

JAIME ARANGO +506 84310555

REVISTA
GAMA

Costos de construcción en **Costa Rica** en los últimos años

GAMA
REVISTA

Comportamiento general 2020–2024

Según el Índice de Costos de Construcción de Vivienda (ICCV) del INEC, los costos acumularon una variación de aproximadamente entre el 35% y el 40% entre el 2020 al 2024, siendo 2022 el año de mayor presión inflacionaria, con un incremento cercano al 14% en tan solo doce meses. A lo largo de este ciclo, los materiales de construcción se consolidaron como el compo_ nente de mayor volatilidad, mientras que la mano de obra registró alzas más moderadas, aunque sostenidas por encima de la inflación general.

En el último año, sin embargo, se ha observado una moderación generalizada en los precios del sector, reflejada en una variación interanual negativa del -0,51% en el índice de precios de vivienda social. No obstante, esta tendencia podría experimentar un cambio significativo durante 2026, impulsado principalmente por la inestabilidad en los precios internacionales del petróleo, factor que históricamente incide de manera directa en los costos de materiales y transporte dentro de la cadena constructiva.

El tipo de cambio: un arma de doble filo

Costa Rica depende en una proporción significativa de la importación de materiales de construcción, entre los que destacan el acero, los perfiles metálicos, las tuberías PVC, los equipos eléctricos y las cerámicas, entre otros. En este contexto, la evolución del tipo de cambio ha jugado un papel determinante en la estructura de costos del sector. Cuando el colón se depreció hasta rondar los ₡695 por dólar a mediados de 2022, el costo de estos materiales en moneda local se incrementó de forma automática, independientemente de cualquier variación en los precios del mercado internacional.

A partir de finales de 2022 y a lo largo del período 2023–2024, la apreciación del colón —que llegó a ubicarse en torno a los ₡520–₡525 por dólar— actuó como un amortiguador parcial de los costos, especialmente en proyectos con una alta proporción de materiales importados. Esta tendencia de fortalecimiento de la moneda local se ha mantenido durante 2025–2026: a inicios de marzo de 2026, el tipo de cambio se situaba entre los ₡470 y ₡475 por dólar, con un precio de compra que ha descendido hasta los ₡460.

Este escenario genera un efecto diferenciado según el actor del mercado. Para el comprador, un tipo de cambio bajo representa una ventaja directa, al requerir menos colones para adquirir una vivienda dolarizada. Sin embargo, para el desarrollador, esta misma condición se traduce en una reducción de sus ingresos en moneda local, lo que ejerce una presión inevitable hacia el incremento de los precios de las viviendas tasadas en dólares, con el fin de compensar el impacto cambiario sobre sus márgenes de rentabilidad.

El petróleo y los conflictos bélicos: efecto en cadena

La guerra en Ucrania (febrero 2022) fue el detonante más fuerte. El precio del barril de petróleo WTI se disparó hasta $120, con tres efectos directos en la construcción costarricense: primero, el diesel para maquinaria y transporte de materiales se encareció significativamente; segundo, todos los derivados del petróleo (asfalto, PVC, epóxicos, impermeabilizantes, pin_ turas) subieron entre 30% y 50%; tercero, los fletes marítimos globales que ya venían presionados por el COVID llegaron a niveles históricos, encareciendo la importación de todo tipo de insumo.

El conflicto en el Medio Oriente de 2024, incrementado en 2026 añade una nueva perturbación al afectar la ruta del Mar Rojo y el Canal de Suez, encareciendo nuevamente los fletes desde Asia, que es el origen de buena parte de la cerámica, los accesorios y los equipos que se instalan en Costa Rica. Con el cierre del estrecho de Ormuz se corta el flujo del petróleo, ocasionando el incremento del precio del petróleo, que a la fecha alcanza ya los $110 por barril. Esto implica incremento en los precios de los combustibles e incremento de precios en lo materiales construcción. Los cuales se verán reflejados en el resto de año 2026.

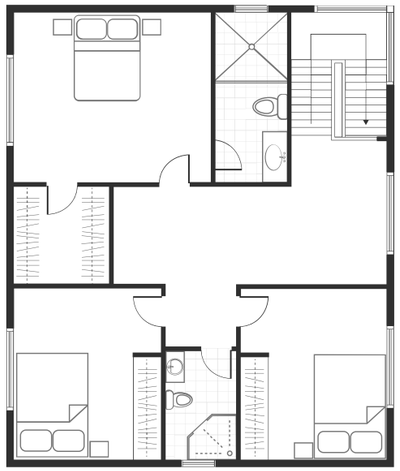
¿Cómo está la situación hoy (2026)?

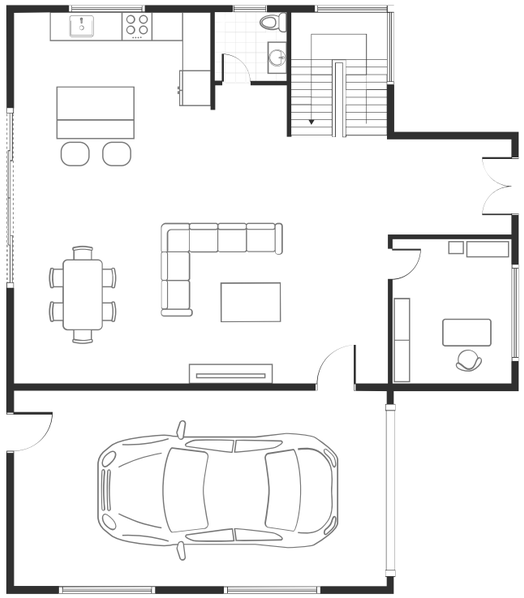
Si bien los costos de construcción han experimentado una moderación respecto al pico registrado en 2022, no han retrocedido a los niveles prepandemia. La apreciación del colón ha representado un alivio considerable en el costo de los materiales importados; no obstante, la mano de obra calificada continúa bajo presión alcista, impulsada por la migración de trabajadores hacia otros sectores económicos y por los ajustes periódicos derivados de la lista de salarios mínimos del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (MTSS).

En el corto plazo, se anticipa un incremento en los precios de los materiales de construcción, asociado directamente al alza reciente en los precios de los combustibles. Por su parte, la evolución del tipo de cambio se presenta como una variable de alta incertidumbre: por un lado, las presiones sobre el precio del petróleo podrían impulsar una depreciación del colón; por otro, el elevado volumen de divisas que ingresa al país —muy superior al de años anteriores y sostenido por el dinamismo del turismo, la inversión extranjera directa (IED) y el crecimiento de las exportaciones— actúa como un factor de contención que ha mantenido la fortaleza de la moneda local.

En este escenario, el punto de equilibrio más favorable para la economía en general sería una convergencia del tipo de cambio hacia valores cercanos a los ₡500 por dólar, nivel que permitiría aliviar la presión que el colón fuerte ejerce actualmente sobre los exportadores, el sector turístico y los desarrolladores inmobiliarios, sin comprometer los avances logrados en la estabilidad macroeconómica.
.

Responsable
Ing Jaime Andrés Arango G
jarango@gyg.cr





SE VENDE

Aeropark

Almacén Fiscal El Coco

Lote

AEROPARK

59.446 m²

Provincia:
02 ALAJUELA

Cantón:
01 ALAJUELA

Distrito:
05 GUÁCIMA

USO DE SUELO PERMITIDO:
Bodegas, logística, hotel, plaza comercial, centro de convenciones o similar.

Martha Giraldo 506-8431-0555

SE VENDE

Gutiérrez & Gallardo
consultora y constructora

Lote
PIEDADES

SAN RAMÓN
1.893.331 m^2

Provincia:
02 ALAJUELA

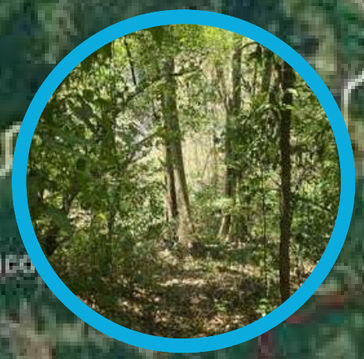
Cantón:
02 SAN RAMÓN

Distrito:
05 PIEDADES SUR

USO DE SUELO PERMITIDO: Ecoturismo Afloramiento de aguas termales, Colindancia con Río Barranca, Zona de Bosque







Martha Giraldo 506-8431-0555

REVISTA GAMA

Inteligencia Artificial

en el sector inmobiliario y de construcción - **2026**

GAMA REVISTA

En el siguiente artículo se extrae de la IA, como los elementos que se requieren para transformar el sector inmobiliario en Costa Rica y Latinoamérica. .

- **Panorama** General
- Nuevos **Servicios**
- Nuevos **modelos de negocio**
- **Agilidad** en procesos
- **Marketing** y ventas
- **Futuro** a corto plazo
- **Desafíos**

La IA transforma el sector inmobiliario y de construcción en Latinoamérica.

70%
Reducción en tiempo de valuación

3x
Aumento en leads calificados con IA

15-20%
Ahorro en costos de construcción

$2.1B
Mercado PropTech LATAM 2025

La inteligencia artificial está redefiniendo el sector inmobiliario y de construcción en América Latina y Costa Rica con una velocidad sin precedentes. Lo que antes tomaba semanas, valorar una propiedad, analizar un mercado, diseñar un plano, hoy se resuelve en minutos gracias a modelos de lenguaje, visión computacional y analítica predictiva.

En Costa Rica, el dinamismo del mercado de zonas francas, el crecimiento de proyectos de uso mixto en el GAM y la expansión del turismo inmobiliario en zonas costeras han creado un terreno fértil para la adopción tecnológica. Empresas comercializadoras y desarrolladoras locales ya experimentan activamente con herramientas de IA para optimizar sus operaciones y diferenciarse en un mercado cada vez más competitivo.

A nivel regional, países como México, Brasil, Colombia y Chile lideran la adopción, mientras Costa Rica emerge como un hub tecnológico con talento capacitado y una infraestructura digital sólida para implementar soluciones innovadoras

Nuevos servicios impulsados por IA

La IA no solo automatiza procesos existentes: crea servicios completamente nuevos que antes eran impensables.

Plataformas como Properati, GoPlaces y startups costarricenses utilizan modelos de machine learning que analizan miles de variables ubicación, metraje, acabados, tendencias del mercado, accesibilidad a servicios para generar avalúos en segundos con una precisión superior al 92%. En Costa Rica, esto está transformando los procesos de crédito hipotecario en bancos públicos y privados.

Inspección inteligente con drones e IA:

Drones equipados con cámaras termales y sistemas de visión computacional inspeccionan estructuras, detectan filtraciones, grietas o deficiencias eléctricas con mayor precisión que los métodos tradicionales. Empresas en Guanacaste y en proyectos de infraestructura pública ya los utilizan.

Gemelos digitales (Digital Twins):

Modelos tridimensionales en tiempo real de edificios que permiten simular comportamientos estructurales, eficiencia energética y mantenimiento preventivo. Constructoras grandes de Costa Rica y gigante cementero en México los implementan en proyectos de gran escala.

Contratos inteligentes en bienes raíces:

Blockchain + IA para automatizar compraventas, verificar títulos de propiedad y agilizar trámites en el Registro Nacional. Iniciativas piloto en el BCCR exploran esta convergencia.

Chatbots especializados 24/7:

Asistentes de IA entrenados en el inventario específico de cada desarrolladora, capaces de responder consultas técnicas, agendar visitas y precalificar compradores sin intervención humana, incluso fuera del horario laboral.

Nuevos modelos de negocio habilitados por IA

La IA no solo optimiza, redefine quién puede participar en el mercado inmobiliario y cómo.

PropTech como servicio (PTaaS):

Startups latinoamericanas como La Haus (Colombia/México), QuintoAndar (Brasil) y Wasi (Colombia) ofrecen plataformas SaaS con IA integrada para inmobiliarias, cobrando por transacción o suscripción mensual. En Costa Rica emergen jugadores locales que replicar este modelo.

Inversión inmobiliaria fraccionada:

Plataformas como Lofty, Bricksave y emprendi_ mientos costarricenses permiten invertir desde $100 en propiedades usando IA para seleccionar activos, calcular rendimientos y gestionar inquilinos. Democratizan la inversión para personas que no podían acceder al mercado tradicional.

iBuying latinoamericano:

Empresas que usan IA para comprar propiedades directamente a vendedores, refor_ marlas y recolocarlas en el mercado, eliminando intermediarios. Opendoor inspiró versiones loca_ les como Habi en Colombia; en Costa Rica el modelo empieza a explorarse con fondos de inversión.

Arrendamiento flexible con IA:

Plataformas que gestionan portafolios de alquiler con pricing dinámico, similar a Airbnb pero para arrendamiento de largo plazo, ajustando precios en tiempo real según demanda, estacionalidad y competencia. Muy relevante para el mercado de Escazú, Santa Ana y zonas turísticas.

Consultoría de datos inmobiliarios:

Nuevas firmas que venden inteligencia de mercado basada en IA a desarrolladoras, fondos de inversión y gobiernos locales para tomar decisiones de planificación urbana y portafolio.

Agilidad y eficiencia en procesos constructivos y de gestión

Desde el diseño hasta la entrega de llaves, la IA comprime tiempos y elimina cuellos de botella en toda la cadena de valor.

Diseño generativo con IA:

Herramientas como Midjourney, Stable Diffusion aplicada a arquitectura, y software especializa_ do como Spacemaker (Autodesk) permiten generar cientos de propuestas de diseño en horas, optimizando automáticamente para luz solar, vistas, eficiencia energética y normativa local. Arquitectos en Costa Rica ya las usan para presentaciones preliminares y estudios de factibilidad.

Gestión de obras con IA:

Plataformas como Procore, PlanRadar y alternativas latinoamericanas integran IA para detectar retrasos antes de que ocurran, comparar avance real vs. planificado mediante análisis de fotos de obra, y predecir sobrecostos. En proyectos del ICT y MOPT ya se exploran estas soluciones.

Optimización de la cadena de suministro:

Algoritmos predictivos que pronostican la demanda de materiales, negocian con proveedores y previenen desabastecimiento. Especialmente valioso en un país como Costa Rica, donde los materiales importados sufren volatilidad de precios y tiempos de entrega variables.

Due diligence acelerado:

La IA analiza miles de documentos legales planos catastrados, permisos municipales, estudios de impacto ambiental en minutos, identificando riesgos que un abogado tardaría semanas en detectar.

Permisos de construcción inteligentes:

Municipalidades como Escazú y San José exploran sistemas de IA que preverifican expe_ dientes de construcción antes de ingresarlos, reduciendo devoluciones y agilizando los tiempos de respuesta del CFIA.

Transformación del marketing y la venta de proyectos inmobiliarios

El marketing inmobiliario vive su revolución más profunda desde la llegada de internet, impulsada por IA generativa y analítica avanzada.

Tours virtuales con IA:

Combinando fotogrametría, realidad virtual y generación de imágenes con IA, los compradores recorren apartamentos o casas en planos, aún sin construi, con un realismo fotográfico impactante. Desarrolladoras inmobi_ liarias de México, Colombia y Costa Rica ya presentan proyectos 100% en planos mediante experiencias VR accesibles desde el celular.

Personalización hipersegmentada :

Los algoritmos analizan el comportamiento de cada usuario en el sitio web, qué unidades visitó, cuánto tiempo pasó en cada plano, qué precio buscó, y ajustan en tiempo real los contenidos mostrados, las unidades sugeridas y hasta el tono de los mensajes de seguimiento.

Generación de contenido con IA:

Renders fotorrealistas, videos de flythrough, descripciones de propiedades, posts para redes sociales y hasta campañas completas de email marketing se generan con herramientas como DALL-E, Runway, Jasper AI y ChatGPT. Una agencia costarricense puede producir en un día lo que antes le tomaba dos semanas.

Lead scoring predictivo:

Modelos que califican automáticamente cada lead según su probabilidad de cierre, permitiendo a los equipos de ventas enfocarse en los prospectos más calientes.

En plataformas como HubSpot y Salesforce con IA, los agentes aumentan su tasa de cierre hasta un 40%.

Pricing dinámico de unidades:

Algoritmos que ajustan precios en tiempo real según la absorción del proyecto, tasas de interés, inventario de la competencia y perfil del comprador. Permite maximizar ingresos por proyecto y reducir el tiempo de venta del inventario remanente.

Análisis de sentimiento en postventa:

IA que monitorea reviews, redes sociales y tickets de servicio para detectar problemas recurrentes y mejorar la reputación de marca de la desarrolladora de forma proactiva.

El futuro inmediato 2025-2027

Los próximos 24 meses serán decisivos para definir quiénes lideran el sector inmobiliario y de construcción en Costa Rica y Latinoaméri_ ca.

Agentes de IA autónomos en ventas:

No simples chatbots, sino agentes que gestionan todo el ciclo de venta, prospección, calificación, seguimiento, negociación y coordinación de firma, con supervisión humana mínima. Tecnología ya disponible, adopción masiva proyectada para 2026.

Construcción robotizada + IA:

Impresión 3D de estructuras con robots guiados por IA, posicionamiento autónomo de acero con brazos robóticos y supervisión de obra por drones autónomos. Proyectos piloto en Brasil y Chile, con llegada a Costa Rica proyectada para 2026-2027 en desarrollos de interés social.

IA en el Registro Nacional:

El gobierno de Costa Rica explora la digitaliza_ ción completa del proceso de transferencia de propiedad con blockchain e IA, lo que reduciría los tiempos de inscripción de semanas a horas y eliminaría fraudes documentales.

Regulación y ética inmobiliaria con IA:

Los entes reguladores SUGEF, SUGEVAL, CFIA, comenzarán a establecer marcos para el uso de valuaciones automáticas en créditos hipoteca_ rios y para la transparencia algorítmica en plataformas de arrendamiento.

Consolidación del mercado PropTech:

Se esperan fusiones y adquisiciones entre startups latinoamericanas, creando 2 a 3 unicornios regionales del sector. Habrá mayor inversión en soluciones específicas para mercados emergentes con problemas como informalidad catastral y brecha de vivienda.

Personalización total del producto inmobiliario:

IA que diseña unidades personalizadas para cada comprador, distribución, acabados, domótica, dentro de estructuras predefinidas, cambiando el paradigma de la unidad estándar que se vende "a quien venga".

El sector que adopte IA como capacidad central, no como herramienta periférica, definirá las reglas del juego en el mercado inmobiliario latinoamericano de la próxima década.

Desafíos y consideraciones para la adopción en Costa Rica

La adopción de IA en el sector no está exenta de obstáculos que deben abordarse con estrategia.

Brecha de datos estructurados

La IA aprende de datos históricos. En Costa Rica, la fragmentación del mercado, la informalidad en el sector de arrendamiento y la falta de un registro catastral completamente digital limitan la calidad de los datos disponibles para entrenar modelos precisos.

Capital humano y resistencia al cambio:

La industria de la construcción e inmobiliaria es históricamente conservadora. La capacitación de agentes, constructores y gestores en herramientas de IA requiere inversión sostenida y una cultura organizacional que valore la experimentación.

Marco regulatorio en construcción:

Las normativas del CFIA, los reglamentos de construcción municipales y los estándares del AyA no siempre contemplan tecnologías emergentes como los gemelos digitales o los contratos inteligentes, creando incertidumbre jurídica.

Sesgo algorítmico en valuaciones:

Los modelos de IA pueden perpetuar o ampli_ ficar sesgos históricos en la valoración de propiedades, afectando desproporcionalmente a comunidades de menores ingresos o zonas históricamente subvaloradas. Requiere supervisión humana continua.

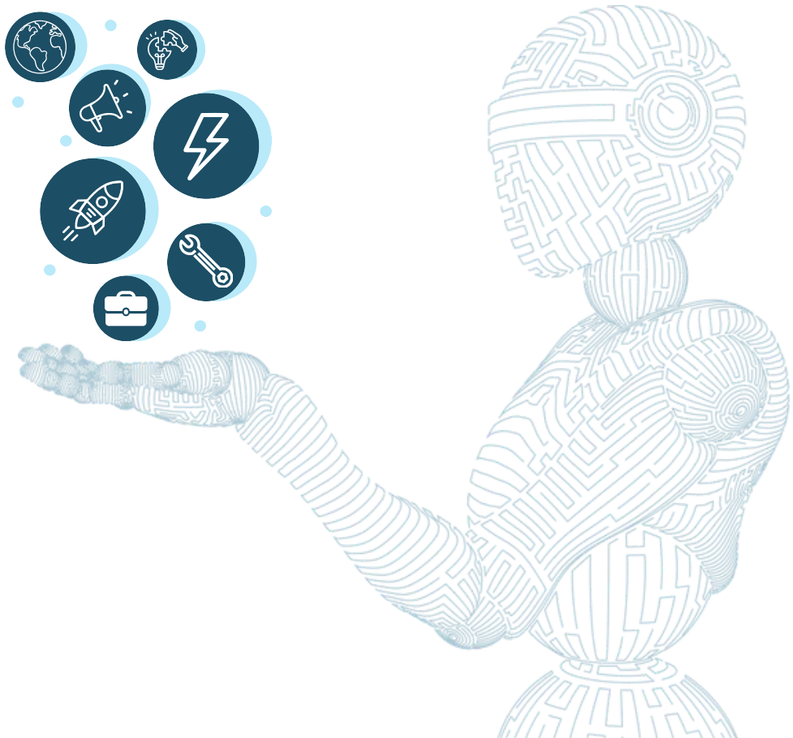
Ciberseguridad en transacciones digitales:

La digitalización de procesos de alta sensibilidad económica, transferencias de propiedad, créditos hipotecarios, crea nuevas superficies de ataque que demandan inversión en ciberseguridad robusta.

Concentración de mercado:

Las grandes plataformas tecnológicas y los fondos de capital de riesgo que financian PropTechs podrían generar una concentración del mercado que desplace a agentes independientes, pequeñas inmobiliarias y constructoras locales que no puedan competir en capacidad tecnológica.

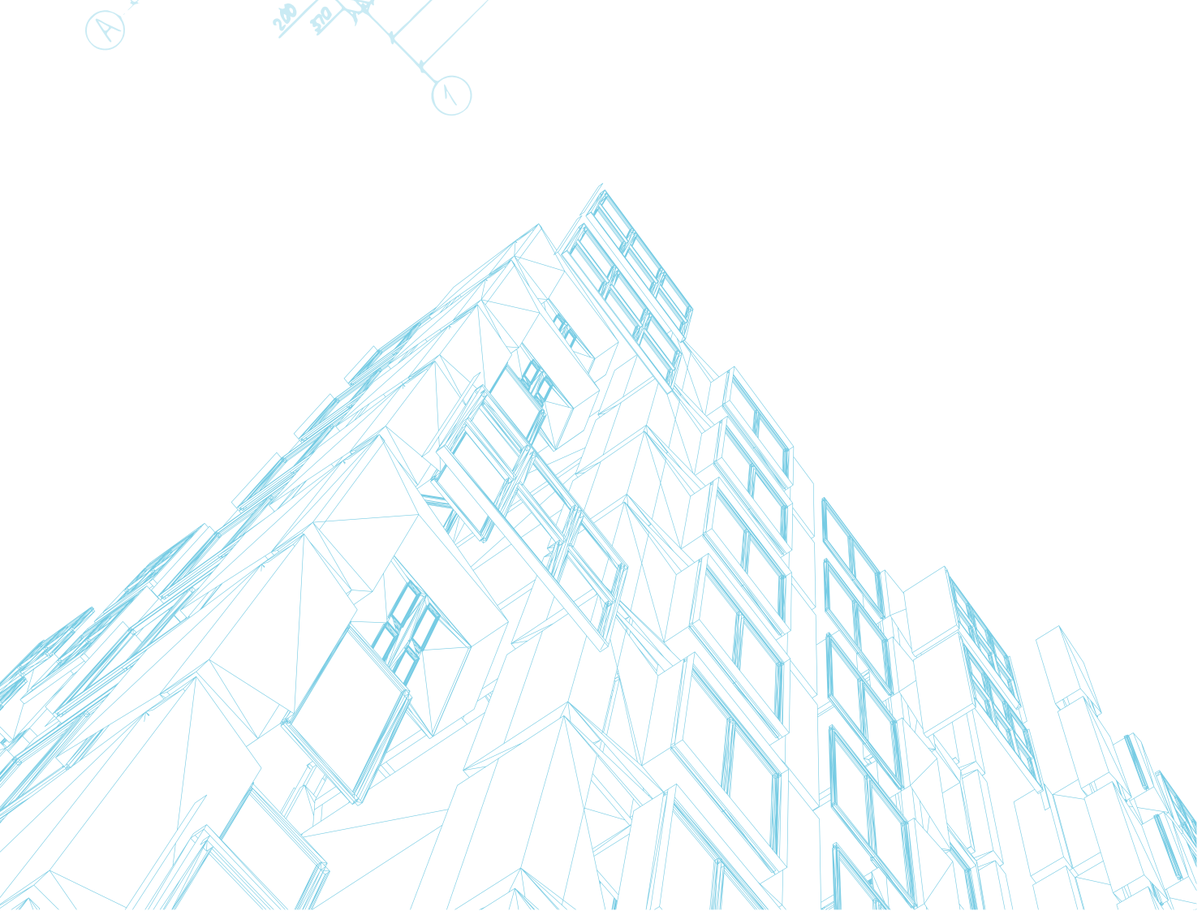
Responsable
Ing Gustavo A Gutierrez B.
ggutierrez@gyg.cr

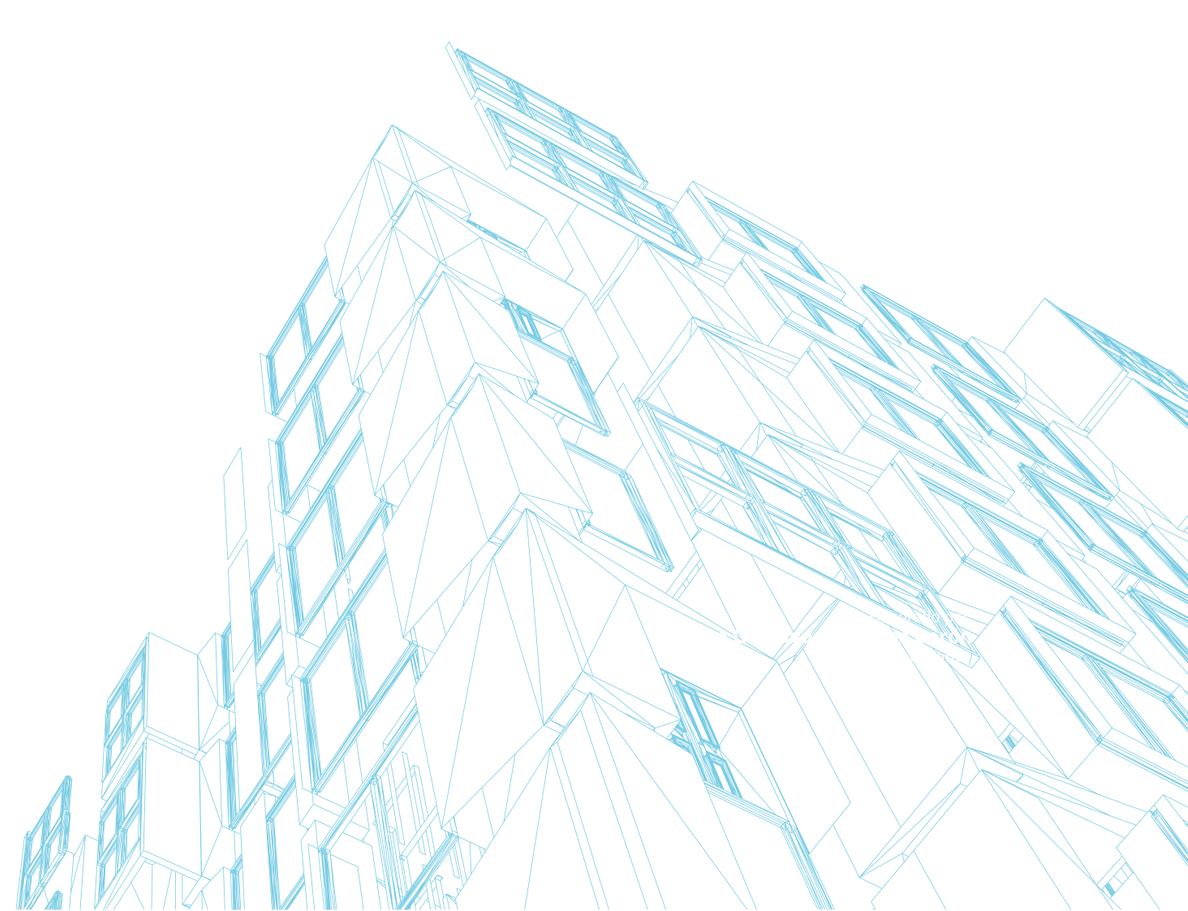


GAMA
REVISTA

CAPÍTULO
2

PRESUPUESTO PARA MACROPROYECTOS INMOBILIARIOS





GAMA REVISTA

TALLER DE PRESUPUESTOS PARA MACROPROYECTOS

LOGISTICA CONSTRUCTIVA POR ETAPAS, CUANTIFICACIONES, COSTEO, PRESUPUESTO Y CONTROL DE COSTOS PARA UN **MACROPROYECTO INMOBILIARIO**

CAPÍTULO II

ESTIMACIÓN DE COSTOS CON **PLANOS DE ANTEPROYECTO AL 30%**

2.1 Objetivos de la estimación de costos con planos al 30%:

- Determinar la suma total de costos de un macroproyecto en etapa de diseño con avance en planos al 30%, sin planos técnicos detallados.
- Proyectar el costo de cada una de las etapas del proyecto en el tiempo.
- Verificar la factibilidad positiva de costos proyectados del macroproyecto.

2.2 Planificación del proyecto por etapas

Planificar un macroproyecto por etapas, su logística constructiva y su costeo es tal vez la etapa más importante en el desarrollo de un macroproyecto.

De este trabajo de planificación saldrá el calculo de las inversiones en obra por etapas, considerando obras iniciales del macroproyecto, obras de la primera etapa y obras de futuras etapas que afectan el costo de la primera; es decir, que se deben considerar inversiones futuras, las cuales en un porcentaje X afecta el costo de la primera etapa y de otras futuras.

En proyectos mixtos donde se tienen varios tipos de productos como casas, apartamentos, zona comercial, oficinas y otros, se debe definir cual será el producto estrella que hará despegar el proyecto con éxito y definir de forma clara y concreta, en qué momento ingresan o se van a entregar los otros productos en etapas futuras.

Muchos de los problemas legales de un proyecto nacen de una mala planificación.

El avance del proyecto urbanístico y la primera etapa por desarrollar deben avanzar como mínimo en paralelo, para que la estimación de costos al 30% sea lo más cercano a la realidad posible.

2.3. Logística constructiva, estructura administrativa y de construcción

La logística constructiva es un componente esencial de la planificación del proyecto y tiene una incidencia directa en su estructura de costos. Por ello, al alcanzar un avance del 30% en los diseños, se deberá contar con la logística constructiva definida tanto por etapas como para cada etapa en particular, junto con la estructura administrativa del proyecto, sus funciones y sus costos asociados.

Asimismo, en esta instancia deberá establecerse la modalidad de ejecución de la obra: administración directa, contratista general o subcontratación por especialidad. Esta decisión, al formar parte integral del presupuesto, determinará en gran medida la viabilidad económica y operativa del proyecto.

La gestión logística y administrativa representa un factor determinante en la estructura de costos del proyecto. En macroproyectos, es frecuente que el área administrativa experimente un crecimiento descontrolado ante la ausencia de una planificación rigurosa, lo que deriva inevitablemente en una escalada no prevista de los costos totales.

2.4 Planificación de la infraestructura y costeo

En un macroproyecto, no es indispensable desarrollar la totalidad de la infraestructura durante la primera etapa; sin embargo, es imperativo garantizar que todos los sistemas operen al 100% de su capacidad desde la inauguración de esta. Por ello, ciertos costos deben ser distribuidos y prorrateados entre las distintas etapas del proyecto, asegurando una asignación equitativa y coherente con el alcance de cada una.

En consecuencia, al alcanzar el 30% de avance en los diseños, se deberá verificar que el costo total del proyecto esté correctamente imputado a cada etapa. En esta misma instancia, el monto correspondiente a la infraestructura deberá contrastarse con el costo estimado durante la etapa de conceptualización, realizando los ajustes que sean necesarios para mantener la precisión y confiabilidad del presupuesto.

2.5. Cuantificaciones arquitectónicas sobre planos de proyecto al 30%

Con un avance del 30% en los planos, es posible cuantificar una parte significativa de las obras a partir de los planos arquitectónicos, pudiendo alcanzar hasta un 80% de medición efectiva sobre planos, mientras que el porcentaje restante continuará sustentándose en cantidades estimadas. En esta etapa, cobra especial relevancia la confirmación progresiva de las especificaciones técnicas de los distintos materiales, con el fin de validar precios actuali_ zados y garantizar la confiabilidad del presupues_ to total.

2.6. Estimación de cantidades y costos estructurales y electromecánico

Con un avance del 30% en los planos, es posible cuantificar ciertos elementos estructurales, siempre que se haya definido previamente el tipo de estructura a emplear y las dimensiones de sus componentes. En caso contrario, se deberá continuar con la estimación, perfeccionando las cifras con mayor precisión y detalle.

En cuanto al presupuesto electromecánico, con los planos arquitectónicos al 30%, se deberá solicitar al diseñador la definición exhaustiva de todos los sistemas contemplados en el proyecto, la identificación provisional de los equipos principales y el suministro de la mayor cantidad de información técnica posible, con el propósito de validar y robustecer tanto el presupuesto electromecá_ nico como el de sistemas especiales.

Para ambas áreas, resulta igualmente indispensable establecer con claridad qué componentes corresponden a la etapa en cuestión y cuáles pertenecen al macroproyec_ to en su totalidad, a fin de realizar el prorrateo correspondiente de manera precisa y funda_ mentada.

2.7 Costeo de actividades

En esta etapa de avance de diseños se puede iniciar con el detalle de los análisis unitarios por actividad, en especial los ítems que tendrán mayor incidencia en el costo total. Para esta tarea se requiere un afinado de las especificaciones arquitectónicas y técnicas..

2.8. Condiciones generales, total y por etapa

Las condiciones generales comprenden todos aquellos costos que no son imputables directamente a una actividad específica, tales como la supervisión de obra, instalaciones provisionales, servicios públicos, transporte, aseo, vigilancia, salud ocupacional, y los costos asociados a la administración y gestión contractual de la obra. Al alcanzar el 30% de avance en los planos, se deberán tener plenamente definidos los plazos de ejecución del proyecto en su totalidad, así como la estructura completa de costos por condiciones generales, tanto para el macroproyecto como para la etapa en particular.

2.8. Estimación de costos por etapas y total del proyecto

La estimación de costos con un avance del 30% en los planos deberá constituir una aproximación sólida y confiable al costo final proyectado del proyecto.

Cuando se cuenta con una planificación rigurosa y una logística bien estructurada, con una correcta definición de las etapas de ejecución, la desviación respecto al costo final no debería superar el 5%.

2.10. Verificación de costos totales y aprobación

Con la estimación de costos basada en planos al 30%, se deberá realizar una revisión exhaustiva de todos los ítems en comparación con la estimación elaborada sobre planos conceptua_ les, identificando aquellas partidas que hayan experimentado variaciones al alza o a la baja, y documentando las causas que motivaron dichos cambios. Una vez concluido este proceso de revisión, se procederá a la aprobación formal del presupuesto con planos al 30%, cifras que resultan determinantes para evaluar los costos totales del macroproyecto, revisar los precios de venta y proyectar la utilidad esperada. Este presupuesto constituirá, además, el referente principal para que los socios e inversionistas conozcan con mayor certeza los rendimientos y utilidades proyectados sobre sus inversiones.

En cuanto a los márgenes de desviación admisibles, una variación de hasta el 5% se considera dentro de los rangos normales de tolerancia. Desviaciones entre el 5% y el 10% evidencian inconsistencias en la planificación, el diseño u otros factores, pero resultan manejables mediante ajustes en otras partidas o etapas del proyecto. Variaciones superiores al 10%, por su parte, reflejan deficiencias significativas en la planificación y en la definición de alcances, lo que implica que se produjeron cambios sustanciales durante el proceso de diseño que comprometieron la confiabilidad del presupuesto

2.11. Ajustes a diseño en caso de no aprobación

Cuando se presenten ajustes derivados del proceso de diseño, se deberá procurar que estos no comprometan el monto total del proyecto o de la etapa, compensando los incrementos o reducciones mediante la optimización de otros rubros. Sin embargo, cuando dichos ajustes impliquen variaciones considerables en área o en monto, será necesario retomar la etapa de conceptualización y replantear la planificación del proyecto, verificando que este continúe siendo viable tanto comercial como financieramente antes de proseguir con el desarrollo del diseño.

2.12. Conclusiones

La etapa de planos al 30% representa un hito crítico para evaluar si el proyecto mantiene una trayectoria adecuada o si, por el contrario, requiere retornar a la etapa de conceptualización para una revisión profunda de sus fundamentos y resultados. En este punto, tomar la decisión de replantear el proyecto es no solo válida sino estratégicamente prudente, pues continuar avanzando con errores no resueltos compromete inevitablemente la viabilidad del proyecto y, en última instancia, conduce al fracaso de este.

En la próxima edición de la revista GAMA Inmobiliaria se presentará el capítulo 3 "Estimación de costos del macroproyecto con planos al 60%".





METALEX COSTA RICA
EL SALVADOR - PANAMÁ
Gustavo Gutiérrez
Jaime Arango
Teléfono: 506-8431-0555
Móvil: 506-8722-3887 / 506-8816-9781
Alajuela, Costa Rica
gustavo.gutierrez@metalex.com.co
jaime.arango@metalex.com.co
metalex@gutierrezygallardo.com











REVISTA GAMA

Edición 31

En nuestra proxima edición

- El reto de la vivienda social en Costa Rica.
- Porque se presenta el modelo compra de lote y construcción por etapas separadas.
- Market Share-2025 vivienda en la GAMA.
- Tasas de crédito hipotecario, alternativas.
- Conceptualización de fincas para desarrollos inmobiliarios.
- Capítulo 3 Presupuesto para macroproyectos inmobiliarios, planos al, 60%.

Gutiérrez & Gallardo
consultora y constructora

15 AÑOS DE ANIVERSARIO









