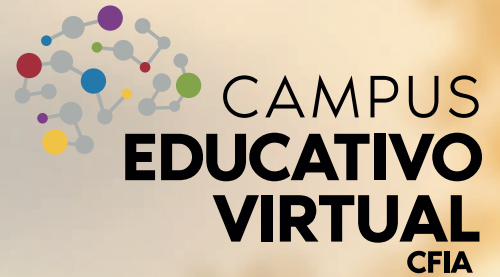


REVISTA **GAMA** INMOBILIARIA

Edición 24 · Setiembre 2024



TRANSFORMACIÓN DIGITAL

EN EL SECTOR FINANCIERO

UN DESAFIO PENDIENTE EN COSTA RICA

RESPONSABILIDAD DE LA GERENCIA

PARA PROYECTOS
INMOBILIARIOS

IMPORTANCIA DEL ANÁLISIS

PRECIOS UNITARIO EN LOS PRESUPUESTOS (PU).

PROBLEMÁTICA DE VIVIENDA PARA **CLASE MEDIA** EN **COSTA RICA**



**CONSULTORÍA
INSPECCIÓN
DISEÑO**
DE PROYECTOS



Gutiérrez & Gallardo
consultora y constructora

Nuestros SERVICIOS



PROCESOS DE LICITACIÓN



ESTUDIOS DE FACTIBILIDAD DE PROYECTOS



DESARROLLO DE INGENIERIAS DE VALOR



AUDITORIAS TECNICAS Y DE COSTO



INFRAESTRUCTURA VIAL Y DE TRANSPORTE



CONCEPTUALIZACIÓN DE PROYECTOS

DISEÑO DE PROYECTOS

PRE-CONSTRUCCIÓN

PRESUPUESTOS DE PROYECTOS

INSPECCIÓN DE PROYECTOS



gutierrezygallardo.com



+506 84310555
+506 87223887

EDITORIAL GAMA



Gustavo Gutiérrez Beron

Gerente General
Gutiérrez & Gallardo

El año 2023 fue positivo para el sector inmobiliario en Costa Rica, y el primer trimestre de 2024 sigue mostrando buenas condiciones para la inversión en el segmento de vivienda. El crecimiento en proyectos en la costa del Pacífico es notable. Mientras que en la Gran Área Metropolitana (GAMA) se registran ventas anuales cercanas a los \$800 millones, la costa pacífica genera aproximadamente \$400 millones al año. De esta cifra, \$300 millones provienen del Pacífico Norte, particularmente de Guanacaste, y los \$100 millones restantes del Pacífico Central. En total, las ventas anuales de viviendas alcanzan los \$1.200 millones, de los cuales el 33.3% proviene del Pacífico, una cifra significativa para este sector.

Aunque la inversión en las costas de Costa Rica impulsa la economía, estas inversiones no se han reflejado en la mejora de la infraestructura pública. Las rutas nacionales han permanecido sin cambios durante los últimos 50 años, y las carreteras municipales o locales han empeorado considerablemente.

El constante colapso de la ruta nacional 21 es una vergüenza para el país, afectando la experiencia de los turistas que tardan entre 30 minutos y una hora en recorrer apenas 20 kilómetros. Es urgente la ampliación de esta vía y la mejora de las rutas que conectan con las playas.

En esta edición de GAMA Inmobiliaria, nos enfocamos en un aspecto crucial para el éxito de los proyectos inmobiliarios: **el financiamiento**. Este es un tema complejo pero fundamental para el desarrollo de cualquier proyecto en el sector. El capítulo 8 del "Estudio de factibilidad para proyectos inmobiliarios" complementa este enfoque, abordando aspectos clave como inversiones, financiamiento, recursos propios, créditos y tasas de interés.

Además, presentamos un artículo sobre la "Transformación digital en el sector inmobiliario: Un desafío pendiente en Costa Rica", un tema que aún es poco conocido en el sector, pero que está creciendo rápidamente con la innovación en procesos digitales. Es un área que merece mayor atención por su potencial de impacto en el mercado.

También reiteramos en esta edición la **necesidad de desarrollar más proyectos dirigidos a la clase media**. La clase media-baja puede acceder a viviendas cuyo valor oscila entre los \$73.000 y \$90.000, mientras que la clase media-media puede optar por viviendas en el rango de \$90.000 a \$109.000. Para la clase media-alta, los precios van desde \$109.000 hasta \$135.000. Sin embargo, los proyectos en estos rangos son muy escasos. En particular, aquellos con precios inferiores a los \$90.000 son casi inexistentes o se encuentran en la periferia de la GAMA.

Queremos expresar nuestro agradecimiento a los desarrolladores, constructoras y entidades bancarias que confían en nuestros servicios, tales como estudios de mercado, estudios de factibilidad y control de costos de proyectos. Sin su apoyo, no sería posible llevar a cabo las investigaciones que compartimos en la revista GAMA Inmobiliaria. También extendemos nuestro agradecimiento a las empresas que nos respaldan con su participación publicitaria, quienes contribuyen significativamente a nuestra labor de investigación en el sector inmobiliario.

GyG no asume responsabilidad alguna desde el punto de vista legal o 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 construcción, ahorro, inversión, ni para para ningún otro efecto, en contenido, el pensamiento de los autores y de Gutiérrez & Gallardo.

Todos los derechos de autor están reservados, se prohíbe la reproducción parcial o total de este documento, sin explícita autorización de los autores.

Todos los Derechos Reservados.



REVISTA INMOBILIARIA Edición No.24

COMITÉ EJECUTIVO

Ing. Gustavo Gutiérrez Berón

Gerente General
Gutiérrez & Gallardo

Ing. María del Carmen Gallardo

Gerente de Proyectos
Gutiérrez & Gallardo

REVISTA GAMA

Ing. Jaime Arango G.

Coordinador General
Revista GAMA Inmobiliaria

Lic. Carlos Quesada C

Gerente Financiero
Revista GAMA Inmobiliaria

Ing. Valeria Quirós M

Gerente de Marketing
Revista GAMA Inmobiliaria

Martha Giraldo Montoya

Coordinadora
Revista GAMA Inmobiliaria

DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN

Stephanie Solano Peña

Diseñadora
Made of Dreams

MAYOR INFORMACIÓN:

info@gyg.cr

+506 2431.0555

ARTÍCULO 1

PROBLEMÁTICAS DE VIVIENDA
PARA CLASE MEDIA
EN COSTA RICA EN EL

2024



8-9



10-11

ARTÍCULO 2

TRANSFORMACIÓN DIGITAL
EN EL SECTOR FINANCIERO
UN DESAFÍO EN
COSTA RICA

CONTENIDO



14-15

ARTÍCULO 3

RESPONSABILIDAD DE
LA GERENCIA EN
PROYECTOS
INMOBILIARIOS

ARTÍCULO 4

IMPORTANCIA DEL
ANÁLISIS DE
PRECIOS
UNITARIOS
EN LOS PRESUPUESTOS
(PU)

16-17



18-19

ARTÍCULO 5

ESTUDIO DE
FACTIBILIDAD
CAPITULO 8

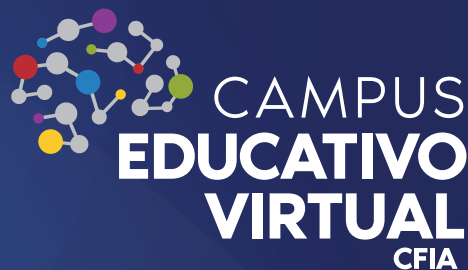


APC 2024

La herramienta que facilita el trámite y la consulta de proyectos y servicios de Ingeniería y de Arquitectura.

www.cfia.or.cr





Capacítense gratis con nosotros:

INSCRÍBASE AQUÍ



Más información:
educacionvirtual@cfia.cr

PROBLEMÁTICAS DE VIVIENDA PARA CLASE MEDIA EN COSTA RICA EN EL 2024

En 2024, la clase media en Costa Rica continúa enfrentando serios obstáculos para acceder a una vivienda propia. Factores como el aumento de los precios de las propiedades, las dificultades para obtener financiamiento y el impacto de la inflación agravan la situación. A continuación, se detallan las principales problemáticas, incorporando datos tanto en dólares como en colones para ilustrar la realidad de los diferentes niveles de la clase media: media-baja, media-media y media-alta.

NIVELES DE CLASE MEDIA BASADOS EN INGRESOS

Tabla #1

Nivel Clase Media	Ingreso Familiar (USD) desde	Ingreso Familiar (USD) hasta	Ingreso Familiar (CRC) desde	Ingreso Familiar (CRC) hasta
Media-baja	\$1.420,00	\$1.755,00	₡ 731.098,00	₡ 903.974,00
Media-media	\$1.755,00	\$2.117,00	₡ 903.974,00	₡ 1.090.236,00
Media-alta	\$2.117,00	\$2.635,00	₡ 1.090.236,00	₡ 1.357.221,00



OPCIONES DE CRÉDITOS EN DÓLARES Y COLONES

La Tabla #2 presenta los rangos de precios de las viviendas y las cuotas mensuales en dólares y colones, así como los montos de crédito a los que pueden acceder las familias de clase media.

Tabla #2

Nivel Clase Media	Venta (USD) desde	Venta (USD) hasta	Crédito (USD) desde	Crédito (USD) hasta	Cuota mensual (USD) desde	Cuota mensual (USD) hasta	Venta (CRC) desde	Venta (CRC) hasta	Crédito (CRC) desde	Crédito (CRC) hasta	Cuota mensual (CRC) desde	Cuota mensual (CRC) hasta
Media-baja	\$ 73.068	\$ 90.346	\$ 58.454	\$ 72.277	\$ 497,00	\$ 614,00	₡37.630.046	₡46.528.068	₡30.104.037	₡37.222.454	₡255.884	₡316.391
Media-media	\$ 90.346	\$ 108.961	\$ 72.277	\$ 72.277	\$ 614,00	\$ 741,00	₡46.528.068	₡56.115.067	₡37.222.454	₡44.892.054	₡316.391	₡381.582
Media-alta	\$ 108.961	\$ 135.645	\$ 87.169	\$ 108.516	\$ 741,00	\$ 922,00	₡56.115.067	₡69.856.983	₡44.892.054	₡55.885.587	₡381.582	₡475.027

PRINCIPALES PROBLEMÁTICAS

1. Aumento del Costo de la Vivienda

El precio de las viviendas ha aumentado considerablemente, lo que afecta de manera significativa a toda la clase media. Para las familias de clase media-baja, los precios de venta oscilan entre **\$73,068 y \$90,346 (o ₡37,630,046 y ₡46,528,068)**.

En el caso de la clase media-media, los precios varían de **\$90,346 a \$108,961 (o ₡46,528,068 a ₡56,115,067)**. Para la clase media-alta, los precios están entre **\$108,961 y \$135,645 (o ₡56,115,067 a ₡69,856,983)**.

Estos incrementos superan el crecimiento de los salarios, dificultando que las familias puedan adquirir una vivienda sin comprometer su estabilidad económica.

2. Dificultades en el Acceso a Financiamiento

El financiamiento hipotecario se ha convertido en un reto importante para la clase media. Los créditos disponibles para la clase media-baja oscilan entre **\$58,454 a \$72,277 (o ₡30,104,037 a ₡37,222,454)**. Para la clase media-media, los créditos van desde **\$72,277 a \$87,169 (o ₡37,222,454 a ₡44,892,054)**, mientras que, para la clase media-alta, los créditos disponibles oscilan entre **\$87,169 y \$108,516 (o ₡44,892,054 a ₡55,885,587)**.

Las cuotas mensuales de estos créditos representan una carga financiera significativa. Las familias de clase media-baja pagan entre **\$497 y \$614 al mes (o ₡255,884 y ₡316,391)**. Para la clase media-media, los pagos mensuales varían de **\$614 a \$741 (o ₡316,391 a ₡381,582)**, y las familias de clase media-alta enfrentan cuotas que oscilan entre **\$741 a \$922 (o ₡381,582 a ₡475,027)**.

3. Desigualdad en el Ingreso Familiar

El acceso a la vivienda está directamente relacionado con los ingresos familiares. Las familias de clase media-baja tienen ingresos que varían entre **\$1,420 y \$1,755 (o ₡731,098 y ₡903,974)**. Para la clase media-media, los ingresos van desde **\$1,755 a \$2,117 (o ₡903,974 a ₡1,090,236)**, mientras que las familias de clase media-alta reportan ingresos entre **\$2,117 y \$2,635 (o ₡1,090,236 a ₡1,357,221)**.

Esta desigualdad limita las posibilidades de ahorro, lo que complica aún más el acceso a financiamiento.

4. Escasez de Viviendas Adecuadas

El mercado inmobiliario ha priorizado la construcción de viviendas de lujo y proyectos habitacionales para sectores vulnerables. Esto ha dejado a la clase media con pocas opciones que se ajusten a sus necesidades y capacidades económicas. En muchos casos, las viviendas disponibles se encuentran en zonas periféricas, lo que complica el acceso a servicios y empleo.

5. Impacto de la Inflación y el Costo de Vida

La inflación ha erosionado el poder adquisitivo de las familias de clase media. El aumento de los precios en bienes y servicios esenciales reduce el margen de ahorro para la compra de vivienda o el pago de cuotas hipotecarias. Esta incertidumbre hace que muchas familias opten por alquilar en lugar de asumir compromisos financieros a largo plazo.

6. Regulación y Burocracia

Los procesos burocráticos y la falta de incentivos para el desarrollo de proyectos accesibles dificultan la construcción de viviendas para la clase media. Obtener permisos de construcción es costoso y lento, lo que desincentiva a los desarrolladores. Las normativas actuales tienden a favorecer proyectos de lujo, en lugar de soluciones para la clase media.

Conclusión

Las problemáticas de vivienda para la clase media en Costa Rica en 2024 requieren atención urgente. El aumento de los precios, tanto en dólares como en colones, ha superado el crecimiento de los ingresos, mientras que el acceso a financiamiento y la oferta de viviendas adecuadas siguen siendo limitados. Se necesitan políticas públicas inclusivas y el fomento de proyectos habitacionales accesibles que permitan a la clase media acceder a una vivienda digna sin comprometer su estabilidad económica.

Responsable
Ingeniera Valeria Quirós Martínez
Gutiérrez & Gallardo
Correo. vquiros@gyg.cr



TRANSFORMACIÓN DIGITAL EN EL SECTOR FINANCIERO: UN DESAFÍO PENDIENTE EN COSTA RICA

Responsable
Lic. Carlos Eduardo Quesada C.
Gutiérrez & Gallardo
Correo: cquesada@yg.cr

TRANSFORMACIÓN DIGITAL EN EL SECTOR FINANCIERO: UN DESAFÍO PENDIENTE EN COSTA RICA

El sector financiero y bancario ha sido una de las industrias tradicionales que mejor ha aprovechado las oportunidades ofrecidas por las tecnologías de la información. En los últimos años, hemos visto una proliferación de métodos de pago innovadores, plataformas de financiación alternativa, sistemas automatizados para la gestión de créditos y cobranzas, además de avances en áreas como el trading de valores, la gestión de riesgos, el cumplimiento normativo, la planificación patrimonial, los seguros y la ciberseguridad. Estas innovaciones han redefinido las operaciones financieras a nivel global, permitiendo a las instituciones aumentar su eficiencia, reducir costos y ofrecer servicios más personalizados a sus clientes.

Sin embargo, en Costa Rica, la adopción de estas tecnologías ha sido más lenta en comparación con otras economías de la región. La transformación digital del sector financiero costarricense no ha avanzado al ritmo que demanda el mercado, situando al país en una posición rezagada frente a sus pares que han implementado marcos regulatorios y políticas de fomento tecnológico más proactivos.

Tres factores principales destacan como obstáculos en este proceso de adopción:

1. Falta de regulación adecuada

El sistema financiero costarricense se basa en un marco normativo robusto, con leyes como la Ley Orgánica del Banco Central de Costa Rica (N.º 7558) y la Ley Orgánica del Sistema Bancario Nacional (N.º 1644), que regulan las actividades del sector y asignan funciones a la Superintendencia General de Entidades Financieras (SUGEF). A lo largo del tiempo, nuevas legislaciones han cubierto áreas clave como la legitimación de capitales (Ley N.º 8204), las entidades financieras no bancarias (Ley N.º 5044) y las cooperativas (Ley N.º 7391).

No obstante, pese a contar con una estructura legal estable, Costa Rica aún no ha desarrollado un marco regulatorio que abarque las innovaciones tecnológicas en el sector financiero. Proyectos de ley relacionados con criptoactivos, letras de cambio y pagarés electrónicos han sido presentados, pero no se han implementado de manera efectiva. En contraste, países como México, Chile y Ecuador han promulgado leyes Fintech que regulan activos virtuales y plataformas tecnológicas financieras.

México, pionero en la región, aprobó en 2018 la Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera, que abarca desde criptomonedas hasta entornos regulados para pruebas controladas, conocidos como "sandbox". Chile introdujo su propia ley Fintech en 2023, y Ecuador también ha avanzado en la regulación de plataformas financieras tecnológicas. En cambio, Costa Rica aún no cuenta con un marco regulatorio similar, lo que ha limitado su capacidad para adaptarse a la transformación digital del sector financiero.

2. Desconfianza y desconocimiento

Tanto los usuarios como las instituciones financieras costarricenses han mostrado reticencia a adoptar nuevas soluciones digitales. La desconfianza en la seguridad de los sistemas y el desconocimiento de cómo funcionan estas innovaciones han frenado su adopción en el país. En muchos casos, la percepción de riesgo supera los beneficios potenciales, creando una barrera cultural difícil de superar. Según el informe del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y Finnovista, las entidades financieras en Costa Rica se encuentran entre las fases de "competencia" y "interés" en el proceso de adopción de tecnologías Fintech. Esto significa que las instituciones financieras aún ven a las Fintech como competidoras en lugar de colaboradoras. El estudio reveló que el 50% de las startups Fintech costarricenses perciben una débil colaboración con los bancos públicos, y el 39% afirma que no existe ningún tipo de cooperación con ellos.

Este escenario revela la necesidad de acelerar el proceso de adopción tecnológica para cerrar la brecha entre las Fintech y las instituciones tradicionales, fomentando una mayor colaboración.

3. Acceso limitado a capital

Las startups Fintech, motores clave de innovación en los mercados globales, enfrentan grandes obstáculos para acceder a financiamiento en Costa Rica. En ausencia de un ecosistema financiero que respalde estas iniciativas, muchas de estas empresas emergentes no logran desarrollarse ni expandirse.

Mientras que en América Latina el 60% de las Fintech logran financiamiento a través de inversionistas ángeles, aceleradoras o incubadoras, en Costa Rica solo el 15% accede a este tipo de capital. Esto sugiere que el ecosistema costarricense aún está en una fase incipiente, en comparación con países como México o Brasil, donde el capital de riesgo ha sido fundamental para el surgimiento de potencias Fintech.

El hecho de que muchas startups Fintech en Costa Rica dependan de financiamiento bancario tradicional, que a menudo es conservador y poco flexible, limita la capacidad de innovación del sector. Es crucial fortalecer las redes de inversores y crear un entorno favorable para el crecimiento de estas empresas.

Conclusión

Estos desafíos, aunque significativos, no son insuperables. Costa Rica tiene una oportunidad única para ponerse al día con la región en la transformación digital del sector financiero. Para ello, es esencial desarrollar un marco regulatorio que fomente la innovación, promover la adopción de nuevas tecnologías y garantizar el acceso a capital para las startups Fintech. Solo así el país podrá posicionarse como un actor relevante en el panorama financiero global.



AL SERVICIO DE
LA CONSTRUCCIÓN



METALEX COSTA RICA
EL SALVADOR - PANAMÁ

Gustavo Gutiérrez
Jaime Arango

Teléfono: 506-8431-0555
Móvil: 506-8722-3887 / 506-8816-9781
Alajuela, Costa Rica
metalex@gutierrezygallardo.com

SISTEMA DE ENCOFRADOS

SOLUCIONES INTEGRALES PARA EL VACIADO DEL CONCRETO

MONOLÍTICO

Sistema diseñado para construir estructuras verticales, simultáneamente con las horizontales. Logrando así estructuras limpias sin fisuras ocasionadas por la conexión de materiales, y reduciendo costos ocultos en la obra con aporte de eficiencia y calidad en los tiempos de construcción.



El encofrado Metalex nos permite realizar un armado en sistema monolítico, obteniendo un buen comportamiento frente a la acción de sismos intensos, sin limitaciones arquitectónicas en el diseño, con bueno manejo acústico y térmico.

Con este sistema de armado podemos realizar un vaciado simultáneo de toda la estructura del diseño, incluidos: muros, losas, vigas, antepechos, dinteles, etc.



METALEX
SOLUCIONES INTEGRALES AL SERVICIO DE LA CONSTRUCCION

RESPONSABILIDAD DE LA GERENCIA EN UN PROYECTO INMOBILIARIO

LA RESPONSABILIDAD DE LA GERENCIA DE UN PROYECTO INMOBILIARIO

El profesional a cargo de un proyecto inmobiliario, particularmente en el sector de vivienda, asume múltiples responsabilidades que abarcan diversas áreas clave. Este profesional debe tener conocimientos en ingeniería, arquitectura, comercialización, ventas, administración, aspectos legales, finanzas, costos, así como en temas sociales y ambientales. Por lo tanto, el gerente de un proyecto inmobiliario de vivienda debe contar con un entendimiento integral de todas estas áreas para liderar con éxito.

Aunque no es obligatorio que el gerente sea ingeniero o arquitecto, es esencial que tenga un posgrado en Administración de Proyectos o una vasta experiencia en la gestión de proyectos con un alto nivel de complejidad. La complejidad de los proyectos inmobiliarios exige que este gerente tenga la capacidad y experiencia necesarias para dirigir un equipo multidisciplinario, asegurando que cada área del proyecto funcione de manera coordinada y eficiente.

Estructura del equipo y áreas clave

El gerente de un proyecto inmobiliario se encarga de dirigir un equipo compuesto por especialistas en áreas específicas, entre las cuales se incluyen: administración, legal, comercialización, mercadeo, publicidad, finanzas, ingeniería, construcción, atención al cliente y postventa.

La principal responsabilidad del gerente es planificar, ejecutar, controlar y cerrar el proyecto junto con el equipo gerencial y administrativo.

El proceso generalmente comienza con la constitución de la sociedad que será responsable o propietaria del proyecto. Esta sociedad, a su vez, nombra al gerente del proyecto, quien se encargará de designar a los directores responsables de cada área.

Es importante destacar que el rol de gerente de proyecto difiere del de gerente de construcción. El primero tiene responsabilidad integral sobre todas las áreas del proyecto, mientras que el segundo se enfoca únicamente en la construcción, asegurando que se cumplan los plazos, costos y calidad de la obra. El gerente de construcción reporta directamente al gerente de proyecto.

Metas y objetivos del proyecto

El gerente de proyecto tiene la tarea de establecer los objetivos y metas del "negocio inmobiliario", negociando con los responsables de cada área. Estas metas deben abarcar todas las facetas del proyecto, como, por ejemplo:

- **Área comercial:** El gerente comercial es responsable de definir metas de ventas mensuales, mejorar las proyecciones de ventas basadas en estudios de mercado, revisar estrategias de precios y coordinar la publicidad y mercadeo.

- **Área de construcción:** Junto con el gerente de construcción, se deben establecer metas relacionadas con costos y plazos, optimizando la planificación establecida durante la fase de preconstrucción.

- **Área de construcción:** Junto con el gerente de construcción, se deben establecer metas relacionadas con costos y plazos, optimizando la planificación establecida durante la fase de preconstrucción.

- **Área administrativa:** Se planifican las compras, los contratos, y la gestión del personal, asegurando que se implementen los controles adecuados.

- **Área legal:** Se gestionan aspectos como contratos de compraventa, contratos de construcción, reglamentos de condominios, traspasos y escrituras públicas.

- **Área financiera:** En esta área, se plantean estrategias para optimizar el financiamiento del proyecto, mejorar la rentabilidad propuesta, manejar las relaciones con entidades financieras, gestionar la tesorería y las cuentas de los clientes en conjunto con la fiduciaria de garantía en preventa, y coordinar el cierre financiero y el informe final de resultados.

- **Postventa:** El gerente también es responsable de la planificación y ejecución de políticas de atención al cliente y del proceso postventa, asegurando la satisfacción del comprador.

Cierre y lecciones aprendidas

El cierre del proyecto debe realizarse en cada una de las áreas del negocio. El gerente de proyecto inmobiliario es responsable de generar un informe final, donde se documentan los logros, errores y áreas de mejora para aplicar en futuros desarrollos. Este proceso de cierre incluye la capitalización de las lecciones aprendidas, asegurando la mejora continua en futuros proyectos.

Dada la complejidad que implica la gerencia de un proyecto inmobiliario, la experiencia en gestión de proyectos es fundamental para liderar de manera efectiva. Esta experiencia varía según la complejidad del proyecto. No es lo mismo gestionar un desarrollo de 50 viviendas unifamiliares que un edificio de 20 pisos con 200 apartamentos. Aunque los procesos son similares, la escala y complejidad de un proyecto mayor requieren de mayor planificación y control, especialmente en desarrollos que se ejecutan en etapas.

REVISTA
GAMA

IMPORTANCIA DEL ANÁLISIS O PRECIOS UNITARIOS EN LOS PRESUPUESTOS (PU)



Ing. Gustavo Gutiérrez Berón
Gutiérrez & Gallardo

PRESUPUESTO DETALLADO PARA LA CONSTRUCCIÓN

El presupuesto detallado para la construcción es una herramienta esencial que permite gestionar y controlar los costos asociados a la ejecución de un proyecto a lo largo de todo el proceso constructivo. Este presupuesto está compuesto por costos directos e indirectos, ambos fundamentales para garantizar una correcta inversión y ejecución.

COSTOS DIRECTOS E INDIRECTOS

Los **costos directos** son aquellos asociados directamente con las actividades necesarias para entregar el producto final al cliente. Estos incluyen todos los elementos de la cimentación, estructura, cubierta, acabados, sistemas electromecánicos, equipamiento, y obras exteriores.

Cada una de estas actividades está vinculada a los insumos y mano de obra específicos que requiere su ejecución.

Por otro lado, los costos indirectos son aquellos que no se pueden asignar a una actividad específica, por lo que deben distribuirse proporcionalmente entre todas las actividades directas del proyecto. Entre estos se incluyen la supervisión de la obra, topografía, vigilancia, servicios públicos, transporte vertical y horizontal, limpieza, salud ocupacional, así como gastos contractuales como pólizas y garantías.

DESGLOSE DE ACTIVIDADES Y PRECIOS UNITARIOS

Para desglosar los costos directos, es necesario calcular el costo de cada actividad según la cantidad de insumos que esta requiera. Por ejemplo, en la construcción de una placa aislada se identifican tareas como la colocación de formaletas, el uso de acero de refuerzo y la colocación del concreto. Cada una de estas tareas, a su vez, requiere insumos específicos. En el caso del concreto hecho en obra, los insumos incluyen cemento, arena, piedra, agua, mano de obra para la preparación y colocación, equipos necesarios y el proceso de curado del concreto.

Cada uno de estos elementos tiene un costo individual que, sumado, constituye el **precio unitario (PU)** de la actividad. El PU puede variar dependiendo del tipo de concreto especificado o si se trata de concreto premezclado, entre otros factores.

IMPORTANCIA DE UNA BUENA BASE DE PRECIOS UNITARIOS

Para desarrollar un buen presupuesto, es crucial contar con una sólida base de precios unitarios. Estos varían entre empresas constructoras debido a diferencias en la asignación de costos y la productividad.

Las grandes constructoras suelen tener departamentos de investigación y desarrollo dedicados a la mejora continua, donde uno de los principales enfoques es la medición de la productividad

La **productividad** se refiere tanto al rendimiento de los materiales como al de la mano de obra, y puede variar dependiendo de la ubicación geográfica del proyecto. Por ejemplo, en regiones más cálidas, la productividad tiende a disminuir, lo que afecta directamente los costos unitarios de las actividades.

Es recomendable llevar un historial de precios unitarios con actualizaciones mensuales, así como medir la productividad en cada proyecto. Esta medición no solo facilita la elaboración de presupuestos futuros, sino que también permite a las empresas optimizar costos y generar importantes economías de escala.

COMPARACIÓN DE ALTERNATIVAS CONSTRUCTIVAS

El análisis de los precios unitarios también se utiliza para comparar diferentes alternativas constructivas. Por ejemplo, al analizar la actividad de construcción de un "muro divisorio", se puede considerar la opción de usar bloques de concreto, concreto sólido, paredes livianas de gypsum o durock, o estereofeam con repello. Con un análisis detallado de PU para cada alternativa, se puede determinar cuál es la opción más eficiente en términos de costos.

ELABORACIÓN DEL PRESUPUESTO

Un presupuesto es la suma de muchas actividades, las cuales se cuantifican en unidades como metros cúbicos (m^3), metros cuadrados (m^2) o metros lineales, multiplicadas por los respectivos precios unitarios. Al contar con precios unitarios bien calculados y cantidades de obra precisas, se garantiza la precisión y viabilidad del presupuesto.

Responsable
Ing. Gustavo Gutiérrez Berón.
Gutiérrez & Gallardo
Correo. ggutierrez@yg.cr

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA PROYECTOS INMOBILIARIOS

Elaborado por:
Ingeniero Civil Gustavo Gutiérrez
Especialista en Administración de Empresas
Berón
Gutiérrez & Gallardo

FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

El financiamiento es uno de los aspectos más complejos en un proyecto inmobiliario, no solo por el análisis financiero que requiere, sino también debido a la falta de capacitación de algunos directores de proyecto en este ámbito. Muchos proyectos que no logran completarse con éxito fracasan debido a problemas relacionados con el financiamiento.

La Ley de Venta a Plazos introdujo la figura del fideicomiso de garantía, que tiene como objetivo proteger a los inversionistas o compradores de viviendas. Esta figura asegura que sus depósitos sean gestionados por un tercero, evitando que los desarrolladores puedan disponer de ellos de manera discrecional. Como consecuencia, esto ha reducido la cantidad de efectivo disponible en el flujo de caja inicial, ya que el 20% correspondiente a las primas ya no ingresa directamente al desarrollador. Este monto es entregado de manera fraccionada una vez se inicie la construcción del proyecto.

8.1 INVERSIONES REALIZADAS

Para cualquier proyecto que se encuentre en la fase de preconstrucción o conceptualización, es esencial establecer una nueva contabilidad donde el centro de costos sea el propio proyecto. Por esta razón, muchos desarrolladores optan por crear una nueva compañía con el fin de gestionar de manera transparente los gastos del proyecto y presentar informes claros a socios e inversionistas.

El registro de estos gastos constituye el total de inversiones en preconstrucción, que generalmente incluyen la compra del terreno, los diseños preliminares, estudios de factibilidad, entre otros. Este esfuerzo financiero inicial es de suma importancia para las entidades bancarias, ya que refleja el compromiso económico del desarrollador para llevar el proyecto adelante. Cuanto mayor sea la inversión inicial, mayor confianza se generará en la entidad bancaria.

8.2 FUENTES DE FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO Y ALTERNATIVAS

Desde la fase de preconstrucción es fundamental establecer contacto con las entidades bancarias como posibles financiadoras del proyecto. En esta etapa, es necesario presentar un estudio de mercado, un análisis de prefactibilidad y los planos preliminares del proyecto. Con esta información, el banco realizará sus propios análisis para determinar si están interesados en financiar el desarrollo.

A medida que avanza la tramitología del proyecto, es necesario continuar las gestiones con la entidad bancaria para formalizar el crédito constructor, definir sus condiciones y asegurar los desembolsos que permitirán ejecutar las obras. Si bien existen diversas alternativas de financiamiento, lo más importante es garantizar que el proyecto cuente con un financiamiento completo para su ejecución.

8.3 RECURSOS PROPIOS

Los recursos propios son un componente clave en el desarrollo de un proyecto inmobiliario. Estos fondos suelen ser necesarios para cubrir toda la etapa de preconstrucción e, incluso, en algunos casos, para iniciar la construcción. Una vez comenzada la obra, el banco enviará a un perito para evaluar el avance y remitir un informe que permita realizar el primer desembolso del crédito.

8.4 INGRESOS Y COSTOS (PRESUPUESTO)

Las entidades bancarias generalmente requieren preventas que cubran entre el 40% y el 50% de cada etapa del proyecto. Esto garantiza que, durante la ejecución de las obras, se logre alcanzar entre el 80% y el 100% de las ventas de dicha etapa. Estos ingresos deben estar reflejados en el flujo de caja preliminar, junto con los gastos de administración y construcción del proyecto.

Es importante tener en cuenta que el presupuesto total del proyecto incluye todos los ingresos, gastos y costos, y no debe confundirse con el presupuesto de obra, que es solo una parte del total. En este presupuesto general, se debe reflejar la diferencia entre ingresos y egresos, antes de distribuirlos en el tiempo mediante un flujo de caja.

8.5 TASAS DE INTERÉS

La tasa de interés del crédito constructor es un aspecto a negociar con la entidad bancaria. Generalmente, estos créditos son de corto plazo, con una duración máxima de 5 años, dependiendo del proyecto. Es común solicitar entre 1 y 2 años de gracia antes de comenzar a realizar los pagos. No obstante, el momento de iniciar el pago del crédito puede verse afectado por las entregas de las viviendas. Al entregarse una vivienda, el banco abona al desarrollador la suma correspondiente al crédito a largo plazo que está tomando el cliente.

Esta tasa de interés puede ser muy variable y depende de las circunstancias económicas tanto a nivel nacional como internacional.

8.6 FACTORES FINANCIEROS EXTERNOS

Los créditos externos son necesarios para cubrir los meses en los que el proyecto presenta flujos de caja negativos, especialmente en las etapas de preconstrucción o al inicio de las obras. Estos créditos deben ser flexibles, con tasas de interés competitivas, o bien, sería preferible contar con recursos frescos provenientes de socios o inversionistas. Es crucial que el flujo de caja del proyecto nunca sea negativo. Se debe prever un mínimo de caja entre \$500 y \$1,000 mensuales, y en caso de que el flujo caiga por debajo de este monto, será necesario obtener un crédito adicional o externo.

8.7 CRÉDITO BANCARIO

El crédito bancario debe estar aprobado antes de iniciar las obras. Estos créditos conllevan una serie de costos que deben incluirse en el presupuesto financiero del proyecto. Entre estos se encuentran los gastos de formalización del crédito, que pueden alcanzar entre el 3.0% y el 3.5% del monto total del préstamo, y los honorarios legales y de hipoteca. Otros costos incluyen los honorarios del perito bancario, comisiones por desembolso y los gastos del fideicomiso, todos los cuales deben estar calculados dentro del presupuesto del proyecto.

En el siguiente capítulo, se abordará en mayor detalle el "Modelo financiero y su análisis".

ESPERA NUESTRA
SIGUIENTE EDICIÓN

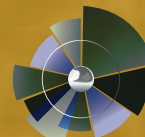
REVISTA
GAMA
INMOBILIARIA

• Edición 25 •

- Tendencias en el desarrollo de vivienda para clase media.
- Financiamiento de vivienda en Costa Rica.
- Que son las "Condiciones Generales" o "Indirectos de obra" en un proyecto de construcción.
- Estudio de Factibilidad para proyectos inmobiliarios capítulos 9, Modelo económico - Análisis Financiero.



Gutiérrez & Gallardo
consultora y constructora



CAKE
BUSINESS DEVELOPMENT