



**FONDO NACIONAL DE DESARROLLO  
TECNOLOGICO Y PRODUCTIVO  
FONTEC - CORFO**



**INFORME FINAL**

**MISION TECNOLOGICA ESPAÑA & PORTUGAL  
15 – 25 Octubre 2001**

**COMITE DE VIVIENDA E INVERSIONES INMOBILIARIAS  
DEL SECTOR PRIVADO  
(COVINSEP)**

**CAMARA CHILENA DE  
LA CONSTRUCCION  
Centro Documentación**

# INDICE

	<b>PAGINA</b>
<b>Antecedentes Generales</b> .....	<b>1</b>
<b>1.- Resumen Ejecutivo</b> .....	<b>2</b>
<b>2.- Exposición del Problema</b> .....	<b>3</b>
<b>3.- Plan de Trabajo</b> .....	<b>5</b>
<b>4.- Beneficios del Proyecto</b> .....	<b>85</b>
<b>5.- Resultados y Conclusiones</b> .....	<b>85</b>
<b>6.- Anexos</b>	
➤ <b>Anexo N° 1: Gastos Reales</b> .....	<b>87</b>
➤ <b>Anexo N° 2: Implementación de Resultados</b> .....	<b>91</b>
➤ <b>Anexo N° 3: Respaldos de Rendición de Gastos</b> .....	<b>93</b>



**FONDO NACIONAL DE DESARROLLO  
TECNOLOGICO Y PRODUCTIVO  
FONTEC - CORFO**



# **INFORME FINAL**

**MISION TECNOLOGICA ESPAÑA & PORTUGAL  
15 – 25 Octubre 2001**

## **ANTECEDENTES GENERALES**

Nº Proyecto	201/ 2859
Título Proyecto	“MISION TECNOLOGICA NUEVOS METODOS Y TECNOLOGIAS INNOVADORAS APLICABLES AL PROCESO INMOBILIARIO Y CONSTRUCTIVO”
Empresa Gestora	Cámara Chilena de la Construcción
R.U.T. Empresa Gestora	81.458.500-K
Fecha de Entrega del Informe	17 de enero de 2002



## 1. **RESUMEN EJECUTIVO.**

La Cámara Chilena de la Construcción (CChC) por medio de su Comité de Vivienda e Inversiones Inmobiliarias del Sector Privado (Covinsep), organizó la primera misión tecnológica del sector inmobiliario denominada "**Nuevos Métodos y Tecnologías Innovadoras Aplicables al Proceso Inmobiliario y Constructivo**", visitando España y Portugal entre los días 15 y 25 de octubre de 2001.

Junto con la CChC tomaron parte en la Misión representantes de empresas inmobiliarias, desarrolladoras y comercializadoras de viviendas, además de constructoras. Los resultados de esta iniciativa fueron tremendamente favorables e interesantes para las empresas participantes, lo que sin duda generará una amplia difusión e impacto a futuro en la actividad inmobiliaria del país.



Para efectos de organizar la agenda de reuniones y visitas técnicas se recibió el apoyo de variados organismos, tales como la Asociación de Promotores y Constructores de Edificios de Barcelona (APCE), la oficina comercial de Pro Chile en Barcelona y la Dirección de Comercio e Internacionalización de Portugal (ICEP), entre otros.

La Misión visitó el Salón Inmobiliario Internacional Barcelona Meeting Point (BMP), evento que, en su quinta versión puede ser considerado como uno de los más importantes puntos de encuentro entre desarrolladores inmobiliarios e inversionistas internacionales, con más de 200 expositores, una superficie estimada de 35.000 mt<sup>2</sup> de exposición y cerca de 160.000 visitas.

Adicionalmente, las actividades de la Misión incluyeron charlas y visitas técnicas a diversas empresas y proyectos – tanto en ejecución como terminados - en Barcelona, Marbella y Lisboa, además de reuniones con autoridades y asociaciones regionales y locales.



El listado de empresas participantes en la Misión es el siguiente:

	<b>Nombre empresa</b>	<b>R.U.T.</b>	<b>Nombre participante</b>
01	Boetsch S.A.	88.127.800-6	Cristián Boetsch Fernández
02	Constructora Sergio Figueroa S.A.	95.578.320-2	Sergio Figueroa Ferrer
03	Echeverría, Izquierdo, Ingeniería y Construcción Ltda.	86.747.000-1	Bernardo Echeverría Vial
04	Empresa Constructora Delta S.A.	92.247.000-6	Alvaro Garfias Arze
05	Empresa Constructora Tecsa S.A.	91.300.000-5	Luis Felipe Varas Espinoza
06	Inmobiliaria La Cañada S.A.	96.646.100-4	Alfredo Jalón Roquet
07	Inmobiliaria Magallanes S.A.	78.610.820-9	Alfredo Behrmann Stolzenbach
08	Prohabit S.A.	96.216.000-K	Christian Steffens Latorre
09	Cámara Chilena de la Construcción A.G.	81.458.500-K	Diego Fernández Undurraga

Las siguientes empresas no pudieron participar en la Misión por motivos de fuerza mayor:

	<b>Nombre empresa</b>	<b>R.U.T.</b>	<b>Nombre representante</b>
01	Constructora Inarco S.A.	96.513.310-0	Fernando García-Huidobro R.
02	Inversiones Inmobiliarias DS S.A.	96.726.450-4	Sergio Giroz Alliende
03	Constructora Absalón Espinosa y Cía. Ltda.	79.513.290-2	Jorge Domínguez A.
04	Sociedad Constructora Futuro DFL dos Ltda.	96.510.280-9	Daniel Millas Ovalle
05	Inversiones Petrohué Ltda..	87.785.900-2	Oswaldo Fuenzalida Dublé
06	Constructora Salfa S.A.	93.659.000-4	Gastón Escala Aguirre
07	Constructora Marcelo Rivano Ltda.	78.646.080-8	Ricardo Rivano Vera

## **2. EXPOSICIÓN DEL PROBLEMA.**

El origen del proyecto de transferencia tecnológica se fundamenta en los constantes cambios y evolución que está experimentando el negocio inmobiliario, tanto a nivel internacional como local, como producto de los efectos de la globalización, de las crisis económicas, de las nuevas tendencias tecnológicas y de los cambios socio-culturales en la población.

Este conjunto de condiciones permitieron plantear para la Misión tanto objetivos técnicos de carácter general como objetivos específicos.

Los objetivos técnicos de carácter general se enumeran a continuación:

◦ **Contactos empresariales para búsqueda de transferencia tecnológica:** Todas las misiones empresariales buscan incrementar los contactos de las empresas participantes y, para cumplir con este objetivo, se organizan visitas técnicas, seminarios, asistencia a ferias y exposiciones, y ruedas de negocios. Cada una de estas instancias permiten a las empresas ir rescatando e incorporando ideas, conceptos, nuevas formas de hacer negocios, optimizar procesos, etcétera, transformándose en general en un beneficio intangible pero muy provechoso.

◦ **Búsqueda de asociaciones empresariales para invertir en Chile:** Independientemente de la motivación de carácter tecnológico, los contactos y visitas finalmente se pueden expresar en un proyecto o negocio, tanto de productos como servicios. En este sentido, la Misión pretende crear condiciones para que las empresas chilenas, que desean materializar un proyecto, puedan buscar contrapartes idóneas para sus iniciativas. Naturalmente, el riesgo de iniciativas de esta naturaleza corre finalmente por parte de las empresas, quienes deben evaluar adecuadamente las alternativas disponibles.

◦ **Conocimiento de experiencias de internacionalización de empresas inmobiliarias:** Aunque el sector inmobiliario chileno ya ha cruzado las fronteras para desarrollar actividades en el exterior, siempre es conveniente conocer experiencias de empresas extranjeras en el proceso de la internacionalización. Es especialmente importante estudiar la estructura organizacional que ha permitido el éxito a nivel internacional, la forma de financiamiento y los riesgos de los mercados. Para tal efecto, la misión ha organizado un conjunto de visitas específicas a empresas exitosas, tanto en el mercado europeo occidental y del este como latinoamericano.

Como objetivos específicos de la Misión se plantearon los siguientes:

◦ **Profundizar aspectos relativos al desarrollo urbano y la planeación de ciudades:** Barcelona es uno de los mejores ejemplos de desarrollo urbano y de recuperación de borde costero, tema que es particularmente importante para las principales ciudades costeras de Chile. Por lo mismo, es sumamente apropiado conocer el papel de la autoridad y de las empresas en este tema. Asimismo, en la zona de Marbella en Málaga se encuentran ejemplos exitosos de desarrollo de segunda vivienda y segmentos específicos del mercado inmobiliario, que también pueden constituir buenos ejemplos para conocer. La visita a Lisboa, en Portugal se fundamenta en las similitudes existentes con Chile en cuanto al desarrollo inmobiliario, recuperación de centros urbanos, fuerte desarrollo de proyectos en el borde costero, fomento de la industria turística y alta competitividad como consecuencia de la participación abierta a empresas extranjeras en el sector inmobiliario.

◦ **Participar en la quinta versión del Salón Inmobiliario Internacional Barcelona Meeting Point:** Este evento que es el más importante punto de encuentro entre desarrolladores inmobiliarios e inversionistas internacionales, se desarrolló entre el 17 y el 20 de octubre del 2001 en los recintos de la Feria de Barcelona ([www.bmpsa.com](http://www.bmpsa.com)). El evento es organizado por El Consorcio de la Zona Franca de Barcelona, y para esta versión contempló más de 200 expositores y una superficie estimada de 35.000 m<sup>2</sup> netos de exposición.

Durante el desarrollo del mismo se realizaron varios seminarios en un symposium internacional, abarcando temas como tendencias inmobiliarias mundiales, nuevos programas y soluciones



habitacionales, el sector inmobiliario y la apertura en bolsas de valores, privatizaciones inmobiliarias en la Europa del Este, oportunidades de inversión en Latinoamérica y el Caribe, inversiones inmobiliarias en el mediterráneo, etcétera.

◦ **Conocer nuevos métodos y tecnologías del proceso inmobiliario:** El diseño y desarrollo de nuevos productos inmobiliarios se ve influenciado por el aumento en el nivel de ingresos en las personas, lo que ha generado una demanda por una mejor calidad de los productos. Ejemplos de ello son el aislamiento acústico, los problemas térmicos y el ahorro de energía. La visita a desarrollos y proyectos de construcción pretende cubrir esta actualización.

◦ **Globalización del mercado inmobiliario:** Las experiencias de desarrollos inmobiliarios exitosos en otras partes del mundo genera para las empresas la necesidad de estar al día en estas materias. Como ejemplo de ello se pueden mencionar los Centros de Ocio, un concepto muy exitoso en Europa pero no desarrollado en Chile, facilidades deportivas y recreacionales, tercera edad, etc., todos como productos inmobiliarios. Además, la globalización involucra tópicos como fluidez de información, conocimiento de materiales y diseños nuevos, nuevas soluciones financieras, etcétera.

◦ **Estructuración financiera y financiamiento:** La búsqueda de nuevos métodos de estructuración financiera y financiamiento con tasas más convenientes, que superen las tradicionales, es una necesidad manifestada constantemente por las empresas inmobiliarias a fin de hacer más atractiva la venta de sus productos y reactivar permanentemente el mercado. Esta necesidad es creciente ante escenarios de mercados con mayor estabilidad macroeconómica y con monedas indexadas, como la unidad de fomento, que tienden a desaparecer.

### **3. PLAN DE TRABAJO.**





**COMITÉ DE VIVIENDA E INVERSIONES INMOBILIARIAS DEL SECTOR PRIVADO, COVINSEP**  
**PROGRAMA DE VISITAS MISION TECNOLÓGICA ESPAÑA & PORTUGAL**  
**15 a 19 de Octubre 2001**



	Lunes 15	Martes 16	Miércoles 17	Jueves 18	Viernes 19
<b>HORA</b>	10:00-13:00: Reunión	08:30-11:00: Reunión	10:00-11:00: Reunión 11:30-15:00: Asistencia a Feria 21:00: Cena	10:00-11:00: Reunión 11:00-13:00: Asistencia a Feria	<b>TRASLADO</b>  <b>BARCELONA</b>  <b>LISBOA</b>
<b>TEMA</b>	Comercialización	Comercialización y Financiamiento	Desarrollo Urbano Feria y Seminarios Cena Inaugural BMP	Financiamiento Feria y Seminarios	
<b>NOMBRE</b>	FORCADELL, Asesores Inmobiliarios	Deloitte & Touche	Gerencia de Urbanismo del Ayuntamiento de Barcelona Barcelona Meeting Point	La Caixa	
<b>CARACT.</b>	Escenarios del Mercado Inmobiliario Español	Financiación de productos, nuevos productos, e-commerce	Perspectivas urbanas y desafíos de Barcelona Salón profesional y centro de negocios		
<b>UBICACION</b>		Estudio Deloitte & Touche	Av. Diagonal 240, 4a. Planta Barcelona BMP BMP	Stand B217, Palacio 8 BMP	

<b>HORA</b>	14:00-15:00 Almuerzo Port Olímpic 15:30- 18:00 Visita a Obras	12:30- 14:30: Visita a Obras 17:00-18:30: Visita a Obras	17:00: Cóctel	16:30: Reunión	15:00-18:00: Visita Obras
<b>TEMA</b>	Productos	Desarrollo Urbano	Ambelis	Desarrollo Urbano	Productos
<b>NOMBRE</b>	Polígono Industrial y Complejo Oficinas City Park	Diagonal Mar Forum 2004	Agencia para el Desarrollo de Lisboa	Reunión con Enric Reyna, Joseph Blanchart y Bruno Figueras	Torre San Gabriel Shopping Vasco Da Gama
<b>CARACT.</b>		Gran operación de transformación urbana Gran intervención del borde costero		Asociación de Promotores, Consejo de Administración De la Feria y Presidencia de Construmat	Desarrollo residencial y Centro comercial
<b>UBICACIÓN</b>	Calle Fructuos s/n Sant Joan Despi Barcelona	Edificio Mapfre, Planta 7 C_Tuset, 23 4ª. Planta 08006 Barcelona	Stand B207, Palacio 1 BMP	Sala de Protocolo BMP	



**COMITÉ DE VIVIENDA E INVERSIONES INMOBILIARIAS DEL SECTOR PRIVADO, COVINSEP**  
**PROGRAMA DE VISITAS MISION TECNOLÓGICA ESPAÑA & PORTUGAL**  
**20 a 24 de Octubre 2001**



	Sábado 20	Domingo 21	Lunes 22	Martes 23	Miércoles 24
<b>HORA</b>		10:00-12:00	09:00-10:00: Reunión 10:30-12:30: Visita a Obras	10:00-13:00: Visita a Obras	10:00-11:30: Visita a Obras
<b>TEMA</b>			Desarrollo Urbano Productos	Productos	Productos
<b>NOMBRE</b>		<b>CITY TOUR</b>	Ambelis Grupo Mota-Engil	Bahía Alcántara	Kempinski Resort Hotel Estepona
<b>CARACT.</b>	<b>VISITAS TURÍSTICAS</b>	<b>POR</b>	Recuperación y renovación de Lisboa Empresas Inmob. y Constructoras	80 Viviendas Pluri-Familiares	Sauer International Investment
<b>UBICACIÓN</b>		<b>LISBOA</b>	Av. Fontes Pereira de Melo, Nº 51ª, 5toE 1050-120, Lisboa	Centro Plaza, Of. 1B y 1C, Nueva Andalucía 29660, Marbella	Rosa Moreno E.mail: r_moreno@sauer_int.com
<b>HORA</b>	<b>Y</b>		13:00-21:00	15:00-17:30: Visita a Obras	16:00: Reunión
<b>TEMA</b>	<b>A OBRAS</b>			Productos	Reunión Gremial
<b>NOMBRE</b>	<b>POR DEFINIR</b>	<b>TARDE</b>	<b>TRASLADO</b>	La Alzambra	Asociación Nacional de Urbanizadores y Turismo Residencial de Marbella
<b>CARACT.</b>		<b>LIBRE</b>	<b>LISBOA-MALAGA</b>	Gran Conjunto Residencial 10 Núcleos de Unidades de Suites y Núcleo Comercial	Desarrollo Inmobiliario en la Costa del Sol
<b>UBICACIÓN</b>					





COMITÉ DE VIVIENDA E INVERSIONES INMOBILIARIAS  
DEL SECTOR PRIVADO, COVINSEP  
MISION TECNOLÓGICA **ESPAÑA & PORTUGAL**  
Octubre 2001



**FICHA DE ACTIVIDADES Y VISITAS TÉCNICAS**  
**Nº 01**

<b>Fecha &amp; hora</b>	Octubre 15, 2001 10:00 - 11:30 hrs.
<b>Tema</b>	Comercialización
<b>Características relevantes</b>	Presentación de la empresa y visión global del mercado inmobiliario. Marketing inmobiliario: planes de zonificación y estadística. Visión sectorial y atención integral internacional.
<b>Nombre</b>	FORCADELL, Asesores Inmobiliarios Internacionales
<b>Ubicación</b>	Pl. Universitat, 3 – 08007, Barcelona
<b>Etapas</b>	N/a
<b>Características técnicas</b>	N/a
<b>Mandante, Constructor o Arquitecto</b>	N/a
<b>Contacto</b>	Gustavo de Lío, Director Internacional (34-93) 496 – 5447 / <a href="mailto:gustavo.delio@forcadell.com">gustavo.delio@forcadell.com</a>





<b>Otros</b>	<p>Forcadell, Asesores Inmobiliarios Internacionales es una empresa fundada en 1958 que cuenta con un equipo de más de 170 profesionales. Actualmente gestiona 3.450.000 mt<sup>2</sup>, de los cuales 190 son edificios y 500 unidades independientes corresponden a patrimonio inmobiliario en alquiler. El resto corresponde a 880 comunidades de propietarios.</p> <p>La empresa tiene presencia en las principales ciudades españolas y actualmente está penetrando el mercado inmobiliario sudamericano a través de asociaciones estratégicas en Chile y Argentina.</p> <p>La clave de su éxito inmobiliario radica en la focalización de mercados, el marketing directo (B2B), el desarrollo e implementación de software de gestión comercial, y la utilización de herramientas en internet.</p> <p>Los aspectos más relevantes del mercado inmobiliario en Barcelona son:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1) La escasez de suelo, ya que no existe expansión en la periferia por limitantes geográficas (mar, ríos y sierra) y políticas.</li><li>2) Una alta demanda, principalmente en el sector habitacional.</li><li>3) Rentabilidades asociadas de 7 a 8,5% medidas sobre la venta. No obstante ello, la rentabilidad real estimada debe ser medida a través de la TIR, y se estima superior al 30% ya que el costo financiero y las condiciones de crédito son bajas (el interés anual es de 2 a 3%).</li></ol> <p>Desde 1997 se han sucedido cuatro años de bonanza económica en España, con crecimientos promedio del PIB cercanos al 3,5%, tasas de inflación del orden de 2,5% y tasas de desempleo de 8,5%.</p> <p>En el negocio inmobiliario de Barcelona se advierten cuatro áreas importantes de negocios:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1) Desarrollos residenciales en la costa mediterránea de Barcelona para extranjeros</li><li>2) Desarrollos residenciales para la tercera edad, como viviendas tuteladas o centros geriátricos</li><li>3) Centros de ocio con multicines, patios de comida, gimnasios, discotecas, hoteles y tiendas</li><li>4) Parques de oficinas con bodegas.</li></ol>
--------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



COMITÉ DE VIVIENDA E INVERSIONES INMOBILIARIAS  
DEL SECTOR PRIVADO, COVINSEP  
MISION TECNOLÓGICA ESPAÑA & PORTUGAL  
Octubre 2001



## FICHA DE ACTIVIDADES Y VISITAS TÉCNICAS Nº 02

<b>Fecha &amp; hora</b>	Octubre 15, 2001 12:00 – 13:00 hrs.
<b>Tema</b>	Desarrollo Urbano
<b>Características relevantes</b>	Corporación dependiente del Ayuntamiento de Barcelona
<b>Nombre</b>	BARCELONA ACTIVA
<b>Ubicación</b>	Centro de Barcelona
<b>Etapas</b>	N/a
<b>Características técnicas</b>	N/a
<b>Mandante, Constructor o Arquitecto</b>	N/a
<b>Contacto</b>	Francesc Xavier Mirón





<b>Otros</b>	<p>Barcelona Activa es una corporación dependiente del Ayuntamiento de Barcelona, con una importante labor de promoción económica y apoyo a las Pymes.</p> <p>Actualmente esta corporación impulsa cuatro grandes proyectos urbanísticos y de desarrollo industrial y comercial, que son:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1) Forum Universal de las Culturas 2004: Importante centro turístico, cultural, de negocios y relaciones internacionales;</li><li>2) Plan Delta: Centro de transferencia y transporte que incluye ampliación del puerto y aeropuerto, y mejoramiento de autopistas y de la red ferroviaria;</li><li>3) Plan La Sagrera – Sant Andreu: Proyecto que pretende compatibilizar técnicamente la red ferroviaria de Barcelona con el TAV (tren de alta velocidad) y la construcción de una estación en el centro de la ciudad.</li><li>4) Plan 22@: Transformación del distrito industrial de Poble Nou en una zona de alto desarrollo tecnológico.</li></ol> <p>En particular, se destaca el nivel de compromiso del sector público en el desarrollo de la ciudad, promoviendo, financiando y eliminando las trabas político-administrativas propias del pasado.</p>
--------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------







**COMITÉ DE VIVIENDA E INVERSIONES INMOBILIARIAS  
DEL SECTOR PRIVADO, COVINSEP  
MISION TECNOLÓGICA ESPAÑA & PORTUGAL  
Octubre 2001**



## **FICHA DE ACTIVIDADES Y VISITAS TÉCNICAS Nº 03**

<b>Fecha &amp; hora</b>	Octubre 15, 2001 15:30 – 16:30 hrs.
<b>Tema</b>	Productos
<b>Características relevantes</b>	Polígono industrial y complejo de oficinas
<b>Nombre</b>	CITYPARK
<b>Ubicación</b>	Calle Fructuos s/n Sant Joan Despi, Barcelona
<b>Etapas</b>	Terminado
<b>Características técnicas</b>	N/a
<b>Mandante, Constructor o Arquitecto</b>	Bouygues Inmobiliaria
<b>Contacto</b>	Jordi Basurto (34-93) 480-1892 jbasurto@bouygues-inmobilier.com



<b>Otros</b>	<p>Ubicado al sur del puerto de Barcelona, el sector donde está emplazado este complejo corresponde al antiguo barrio industrial. Se trata de un condominio para uso de oficinas y bodegas, que ocupa casi el total de una manzana, con la excepción de un pequeño lote ubicado en la esquina que representa aproximadamente un 20 % del total de la superficie de la misma.</p> <p>Bouygues Inmobiliaria desarrolló el proyecto, contrató la construcción con una empresa constructora, y efectuó la comercialización, vendiendo los distintos edificios a cinco inversores, que son los copropietarios del condominio. Las empresas que arriendan corresponden en su mayoría al rubro de la industria del e-business.</p> <p>Actualmente Bouygues Inmobiliaria se encarga de la administración del condominio, y está en proceso de adquisición del saldo de terreno que completa la manzana, para incorporarlo al terreno del condominio, y construir lo que sería la última etapa.</p> <p>La superficie del terreno es de aproximadamente 12.000 m<sup>2</sup>, y consta de doce edificios de cuatro niveles ubicados en el perímetro del predio, con lo que todos los edificios tienen fachada directa hacia las calles circundantes.</p> <p>El condominio cuenta con un solo acceso de automóviles al nivel subterráneo, y un acceso peatonal controlado por personal de seguridad de la administración del mismo.</p> <p>El desarrollo del condominio comenzó hace nueve años con la construcción del primer edificio.</p> <p>La superficie total construida es de 80.000 m<sup>2</sup> distribuidos de la siguiente forma :</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1) Un nivel común en subterráneo destinado a estacionamientos de automóviles;</li><li>2) Edificios aislados cuyo primer piso está destinado a bodegas (almacenes). Estos recintos tienen acceso directo desde las calles exteriores circundantes, mediante portones levadizos independientes para cada arrendatario.</li><li>3) Los tres niveles superiores de cada edificio, están destinados a oficinas, y se arriendan como plantas libres. Los pisos se entregan con piso y cielo falso pero sin iluminación. Se entregan sólo las divisiones de los servicios y las canalizaciones para que el arrendatario ejecute sus instalaciones eléctricas y de corrientes débiles.</li></ol> <p>El canon de arriendo del primer piso es más bajo por estar destinado a bodegas, sin embargo el proyecto permite la habilitación como oficina, en cuyo caso el canon de arriendo se iguala al de los pisos superiores destinados a oficinas.</p> <p>Del total de la superficie construida, 60.000 m<sup>2</sup> corresponden a oficinas, de los cuales actualmente sólo está disponible para arriendo un módulo de 130 m<sup>2</sup>.</p>
--------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



	<p>Se aprecia que los edificios construidos en la primera etapa, hace 9 años, presentan una diferencia en su aspecto exterior de fachada, en relación a los nuevos que están totalmente revestidos en piedra. Para preservar la calidad del condominio, y asegurar el compromiso con los inversores, tienen proyectado en el corto plazo, faenas de remozamiento de las fachadas antiguas, para dejarlas similares a las nuevas.</p>
--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------





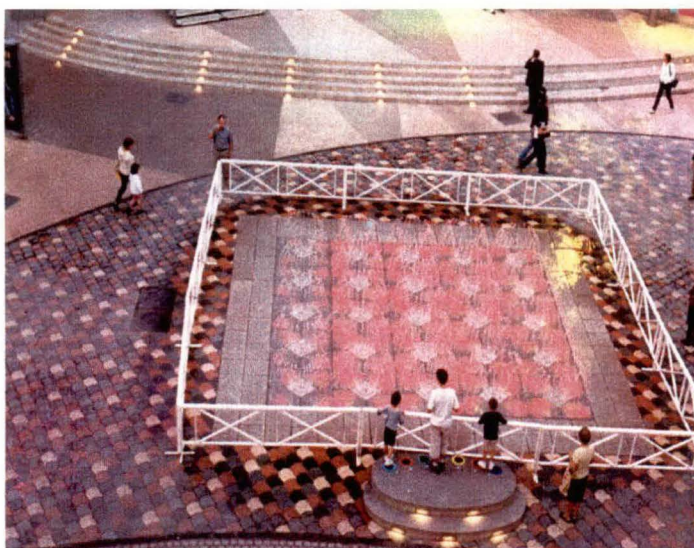
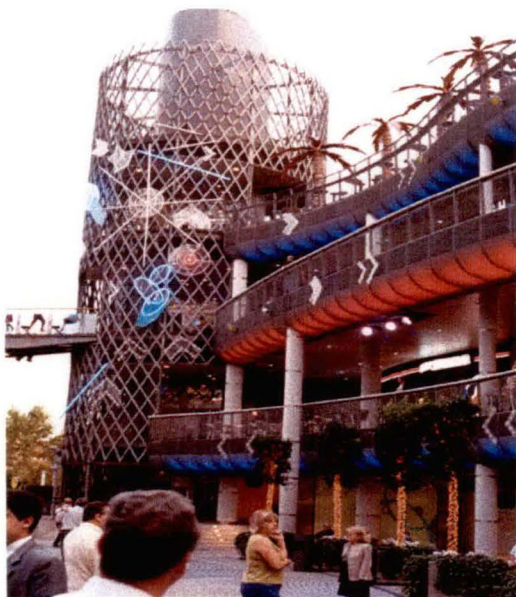


COMITÉ DE VIVIENDA E INVERSIONES INMOBILIARIAS  
DEL SECTOR PRIVADO, COVINSEP  
MISION TECNOLÓGICA ESPAÑA & PORTUGAL  
Octubre 2001



FICHA DE ACTIVIDADES Y VISITAS TÉCNICAS  
Nº 04

<b>Fecha &amp; hora</b>	Octubre 15, 2001 17:00 – 19:00 hrs.
<b>Tema</b>	Productos
<b>Características relevantes</b>	Centro de Ocio
<b>Nombre</b>	HERON CITY
<b>Ubicación</b>	Nous Barri, Barcelona
<b>Etapas</b>	Terminado
<b>Características técnicas</b>	N/a
<b>Mandante, Constructor o Arquitecto</b>	N/a
<b>Contacto</b>	N/a



<b>Otros</b>	<p>Este complejo de la industria del ocio (o entretenimientos) desarrollado por una Multinacional Norteamericana está ubicado al sur-oriente del puerto de Barcelona, en el municipio Nous Barri, ocupa una manzana de 10.000 m<sup>2</sup> de superficie y tiene una superficie total construida de 100.000 m<sup>2</sup> aproximadamente.</p> <p>Se trata de un "mall abierto", que cuenta con los siguientes operadores principales: Un hotel de 143 habitaciones operado por la cadena Belga "IBIS"; un edificio de multicines con 16 salas y un total de 4.000 butacas; un gimnasio y dos discotecas. Sus operadores secundarios son un food court; un cyber café; un bowling y un supermercado de formato pequeño. Además, cuenta con tiendas menores dedicadas a vestuario, servicios, etcétera.</p> <p>En el patio central descubierto existe una pileta con juego de luces y aguas, jardineras, árboles, y esculturas variadas. En este espacio se desarrollan eventos y espectáculos libres, como elementos de atracción y marketing del centro de entretención.</p> <p>Del total de superficie construida, 40.000 m<sup>2</sup> corresponden a los cuatro niveles en subterráneo, con capacidad para estacionamiento de 1600 automóviles.</p> <p>La superficie total disponible para arriendo es de 34.000 m<sup>2</sup>, y se encuentra colocada el 85 % de la misma, aunque existen algunos locales que están en etapa de habilitación interior.</p> <p>El costo de construcción del proyecto, incluyendo el hotel, alcanzó a la suma de 24.000 millones de pesetas (140 millones de US\$ aproximadamente).</p> <p>El centro fue inaugurado la última semana de septiembre, y los fines de semana ha recibido hasta 100.000 visitantes. Atiende prácticamente las 24 horas, en razón que los locales correspondientes a las discotecas funcionan en horario nocturno, permaneciendo cerradas durante el día.</p>
--------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------





**COMITÉ DE VIVIENDA E INVERSIONES INMOBILIARIAS  
DEL SECTOR PRIVADO, COVINSEP  
MISION TECNOLÓGICA ESPAÑA & PORTUGAL  
Octubre 2001**



**FICHA DE ACTIVIDADES Y VISITAS TÉCNICAS  
Nº 05**

<b>Fecha &amp; hora</b>	Octubre 16, 2001 08:30 – 12:00 hrs.
<b>Tema</b>	Comercialización
<b>Características relevantes</b>	Aspectos legales, tributarios y de financiamiento
<b>Nombre</b>	DELOITTE & TOUCHE LA CAIXA TERRASSA
<b>Ubicación</b>	Tuset, 23-25 – 4ª Planta, Barcelona
<b>Etapas</b>	N/a
<b>Características técnicas</b>	N/a
<b>Mandante, Constructor o Arquitecto</b>	N/a
<b>Contacto</b>	Vicenc Clavell (34-93) 230 – 4800 / vclavell@deloitte.es



<b>Otros</b>	<p>Esta visita se estructuró en dos partes.</p> <p>En la primera de ellas representantes de Deloitte &amp; Touche, organización global de servicios de auditoría, consultoría y asesoramiento fiscal con más de 92.000 profesionales y presencia en 135 países, efectuaron una completa descripción del mercado inmobiliario español, destacando los principales aspectos legales que deben ser considerados por los inversionistas extranjeros. Entre estos aspectos, uno de los más interesantes es la efectiva operación de inscripciones hipotecarias sobre propiedades "en verde" lo que permite dar un fuerte dinamismo al mercado y financiar en mejores condiciones la construcción.</p> <p>Además, se conocieron detalles sobre el e-commerce inmobiliario en España, modalidad de comercialización por internet que a la fecha no muestra un avance relevante en dicho país.</p> <p>En la segunda parte de la visita representantes de una caja de ahorro denominada Caixa Terrassa efectuaron una completa descripción sobre la forma en que funciona el mercado financiero español.</p> <p>Es importante señalar que las "caixas", que nacieron como cajas de ahorro para apoyar la red social, hoy en día no presentan mayores diferencias en su operación con los bancos tradicionales, y compiten en igualdad de condiciones con la banca.</p> <p>En la exposición se incluyó la tradicional descripción de múltiples productos financieros de las "caixas" como son las pólizas de seguros, los préstamos con garantía personal, los préstamos con garantía hipotecaria y los préstamos hipotecarios ampliables. Además, se efectuaron análisis cualitativos y cuantitativos sobre proyectos inmobiliarios y el rol del promotor en ellos.</p> <p>Los principales aspectos de las exposiciones efectuadas se encuentran en las hojas adjuntas a esta ficha.</p>
--------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



U N S I G L O A S U S E R V I C I O

**Deloitte  
& Touche**

**CÁMARA CHILENA DE LA  
CONSTRUCCIÓN  
REUNIÓN 16 octubre 2001**

Deloitte  
Touche  
Tohatsu

[WWW.DELOITTE.ES](http://WWW.DELOITTE.ES)

U N S I G L O A S U S E R V I C I O

**Deloitte  
& Touche**

# NUESTRA FIRMA

Deloitte  
Touche  
Tohmatsu

[WWW.DELOITTE.ES](http://WWW.DELOITTE.ES)

A dark blue graphic featuring a stylized globe with white grid lines. The text 'NUESTRA FIRMA' is prominently displayed in the center in large, white, bold, sans-serif capital letters. At the top, the phrase 'UN SIGLO A SU SERVICIO' is written in smaller white capital letters. The Deloitte & Touche logo is in the top right corner, and a smaller version of the logo is in the bottom left corner. The website address 'WWW.DELOITTE.ES' is in the bottom right corner.





UN SIGLO A SU SERVICIO

## ESPAÑA. COBERTURA GEOGRÁFICA

**Deloitte & Touche**

**OFICINAS: 11**  
**PERSONAL: 1000**  
**CLIENTES: 5.000**  
aprox.

**WWW.DELOITTE.ES**

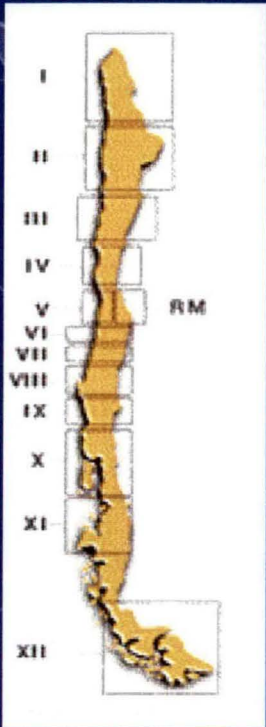
Deloitte  
Touche  
Tohmatsu



UN SIGLO A SU SERVICIO

# CHILE. COBERTURA GEOGRÁFICA

**Deloitte & Touche**



**OFICINAS: 3**  
Santiago, Concepción,  
Viña del Mar

**PERSONAL: 600**

[WWW.DELOITTE.ES](http://WWW.DELOITTE.ES)

Deloitte  
Touche  
Tohmatsu

U N S I G L O A S U S E R V I C I O

**ESPAÑA. SERVICIOS**

**Deloitte  
& Touche**

- Auditoría
- Estudio Jurídico y Fiscal
- Corporate Finance
- Management Solutions
- Human Capital Advisory Services
- Enterprise Risk Services

Deloitte  
Touche  
Tohmatsu

[WWW.DELOITTE.ES](http://WWW.DELOITTE.ES)



UN SIGLO A SU SERVICIO

**ESTUDIO JURÍDICO Y FISCAL. ÁREAS**

**Deloitte & Touche**

<u>Tributario</u>	<u>Jurídico</u>
Asesoramiento fiscal integral	Derecho mercantil
Impuestos indirectos	Derecho laboral
Grandes patrimonios	Derecho contencioso
IRPF, Impuesto sobre patrimonio	Derecho público
Fusiones y adquisiciones	Derecho inmobiliario y urbanismo
Sector financiero	Derecho Comunitario
Planificación fiscal internacional	Nuevas Tecnologías y e-business

Deloitte  
Touche  
Tohmatsu

**WWW.DELOITTE.ES**

U N S I G L O A S U S E R V I C I O

Deloitte  
& Touche

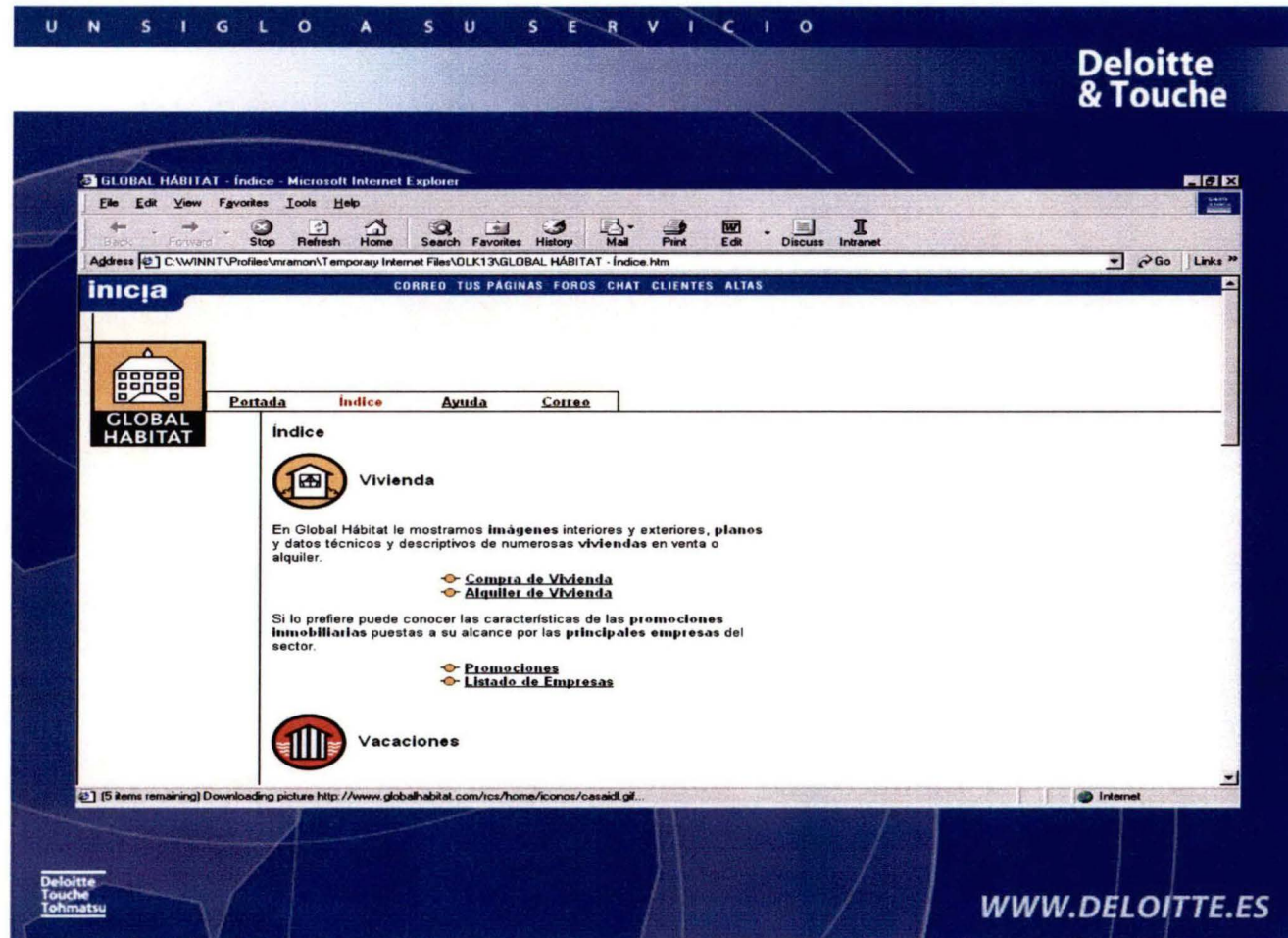
-El e-commerce inmobiliario

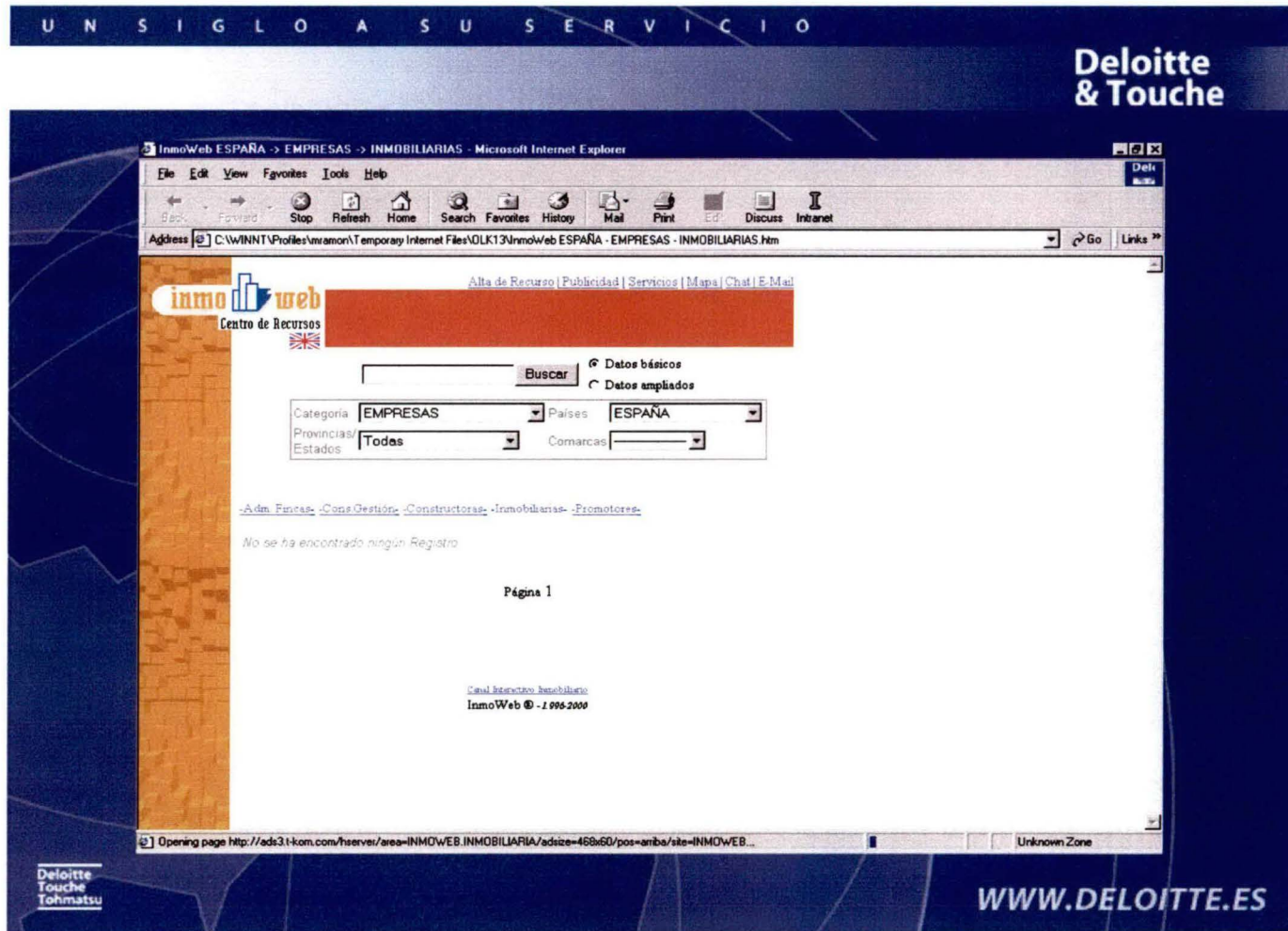
-El mercado inmobiliario. Aspectos legales

Deloitte  
Touche  
Tohmatsu

WWW.DELOITTE.ES











UN SIGLO A SU SERVICIO

**Deloitte & Touche**

Insertar anuncio - Microsoft Internet Explorer

File Edit View Favorites Tools Help

Back Forward Stop Refresh Home Search Favorites History Mail Print Edit Discuss Intranet

Address C:\WINNT\Profiles\mvanon\Temporary Internet Files\OLK13\Insertar anuncio.htm

Región: REGIÓN METROPOLITANA (\*) Localidad:

Transacción: Venta Tipo Inmueble: Casas, Chalets

Zona: Precio:


Metros ²: (\*) Anunciante:

(\*) E-Mail: Teléfono:

U.R.L.: http://

Descripción: Español: English Text:

Publicar Sólo el Texto Publicar Incluyendo Foto Borrar

**RENAULT MEGANE SCENIC RXE 1.9 DCI**  
**85.783 ptas.**   
> Todo Riesgo con Franquicia en Daños, Incendio y Robo de 35.000 más

Deloitte Touche Tohmatsu

**WWW.DELOITTE.ES**



UN SIGLO A SU SERVICIO

**Deloitte & Touche**

Alta de Pagarés | Publicidad | Servicios | Mapa | Chat | E-Mail

**FORD MONDEO 2.0 GHIA 16V**  
**97.476 ptas.**  
 ▶ Todo Riesgo con Franquicia en Daños, Incendio y Robo de 35.000 ptas!

Buscar  Datos básicos  Datos ampliados

Categoría: **EMPRESAS** País: **CHILE**  
 Provincias: Todas Comarcas:

[-Aide- Fincas-](#) [-Como Gestión-](#) [-Construcción-](#) [-Inmobiliarias-](#) [-Promotores-](#)

Se han encontrado 71 Entradas! Pag. 1/4

- [Agrícola Propiedades Valdivia](#) Valdivia, centro sur de Chile. Venta de propiedades agrícolas y parcelas de agrado.  
[E-Mail](#)
- Valdivia**  
 Región X ( Chile )
- [Agustín Fuenzalida -Propiedades-](#)  
[E-Mail](#)
- San Carlos de Apoquindo**  
( Chile )
- [ALALUF PROPIEDADES B\)](#)

**WWW.DELOITTE.ES**

UN SIGLO A SU SERVICIO

**Deloitte & Touche**

Alta de Recurso | Publicidad | Servicios | Mapa | Chat | E-Mail

**inmo**

Argentina | Bolivia | Chile | Colombia | Costa Rica | Cuba | Ecuador | El Salvador | España | Guatemala | Honduras | México | Nicaragua | Panamá | Paraguay | Perú | R. Dominicana | Uruguay | USA | Venezuela

**CHILE**

**BOLSA INMOBILIARIA**

[Incluir demandas](#)  
[Ver demandas](#)  
[Anunciar Inmuebles](#)

Buscar Inmuebles

Este verano...  
**PLAYAS DE HUELVA II**

**Casa y Hogar**  
CASA & HOGAR  
Plantas Limpieza

**Empresas**  
Admin. Financ., Cont. Gestión., Construcción., Inmobiliarias., Promotores.

**Instituciones**  
Asociaciones., Colegios., Organizaciones.

**Jurídica y Financiera**  
Abogados., Asesores Financ., Notarios., Hipotecas., Inversión., Subastas., Seguros., Tarjetas.

**Comunicación y Publicidad**  
Papel., Web., Foto., TV., SP., Prensa., Emisión., Radio.

**Eventos**  
Conferencias., Conferencia., Fairs.

**Técnicos**  
Arquitectos., Arquitecto., Ingenieros.

**Reformas e Instalaciones**  
Albañiles., Calefacción A.C., Electricistas., Fontaneros., Gas., Pintura., Muebles.

**Otros Profesionales**  
Agentes., Asesores., Corredores., Cronistas., Medios.

**Servicios Hogar**  
Cuidado de Pl., Limpieza., Serv. Domésticos., Vigilancia.

**Decoración**  
Decoradores., Interiores., Lencería Hogar., Mobles.

**NOTICIAS**

[Liberalizado el ejercicio profesional de la intermediación inmobiliaria \(ESP\)](#)  
[Próxima creación de un mercado secundario de hipotecas \(ARG\)](#)  
[QuickSpan.com e ImmoWeb suscriben acuerdo de colaboración \(ESP\)](#)

Parcela en la isla del Rey

Opening page http://ads31.kom.com/haerver/area-INMOWEB.INMOBILIARIA.PORTADA/adsize=468x60/pos=arriba/size-INMOWEB... Unknown Zone

**WWW.DELOITTE.ES**

Deloitte Touche Tohmatsu



UN SIGLO A SU SERVICIO

**Deloitte & Touche**

ACDP21 - AMENABAR & ASOCIADOS - Microsoft Internet Explorer

File Edit View Favorites Tools Help

Back Forward Stop Refresh Home Search Favorites History Mail Print Edit Discuss Intranet


Address C:\WINNT\Profiles\mamonor\Temporary Internet Files\OLK13\ACDP21 - AMENABAR ASOCIADOS.htm

EN LA CUARTA REGION:


**AA** AMENABAR & ASOCIADOS  
UNA EMPRESA REGIONAL

En nuestra calidad de socios de A&A, agradecemos su visita a nuestra página y le invitamos a conocer nuestra empresa y sus servicios.

[Visite nuestra cartera de propiedades](#)



EMILIO AMENABAR GARCIA Y  
JOSE FERNANDO ALVAREZ AMENABAR  
SOCIOS DE AMENABAR & ASOCIADOS




CON EL RESPALDO DE UN NOMBRE CONOCIDO

Amenabar & Asociados es una empresa de gestión inmobiliaria que brinda servicios de corretaje de propiedades, asesorías y consultorías en seis áreas fundamentales del rubro inmobiliario.

CONOZCA NUESTROS SERVICIOS:

DEPARTAMENTO DE PROPIEDADES

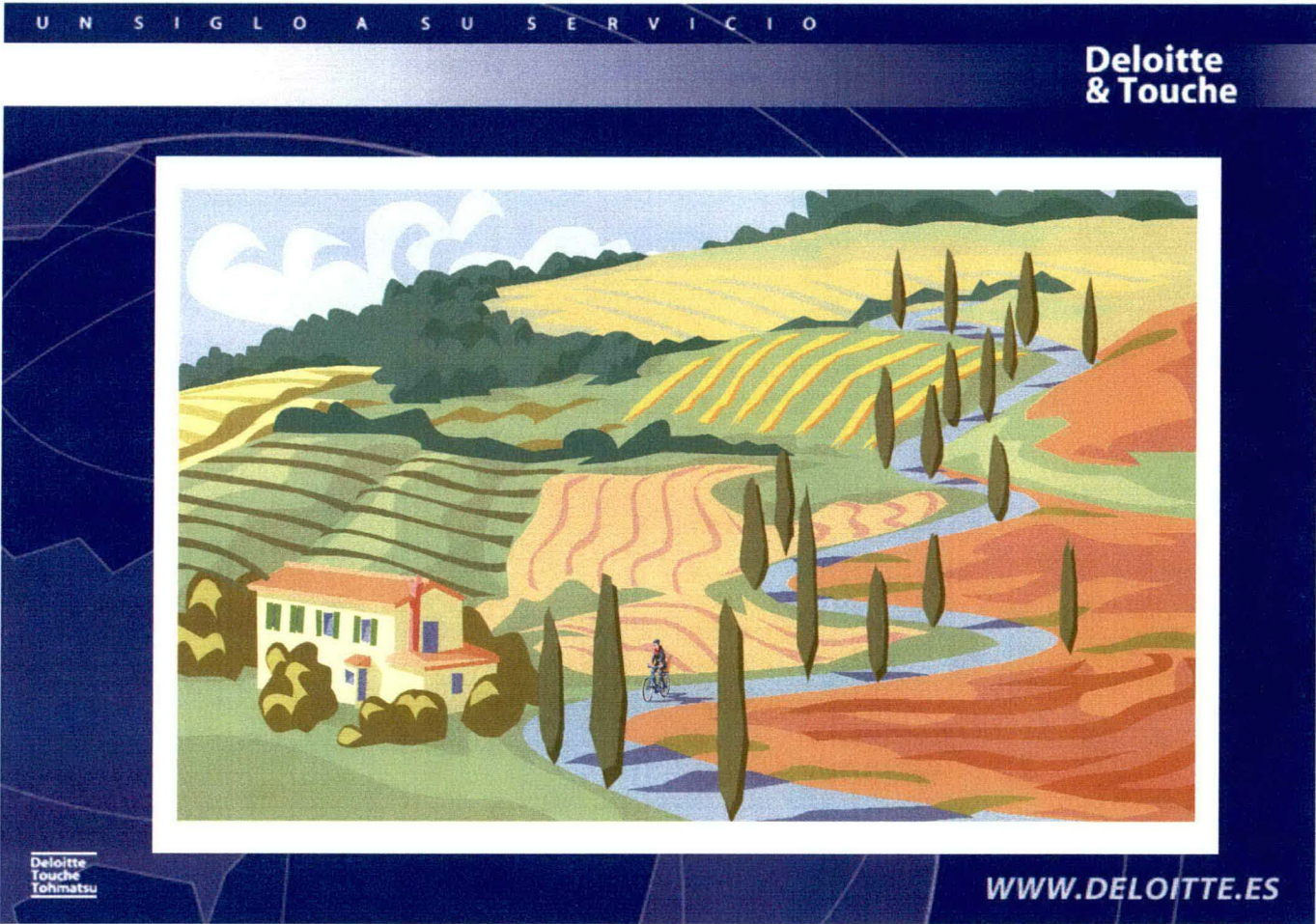


OPTIMIZAMOS EL VALOR DE SU PROPIEDAD:

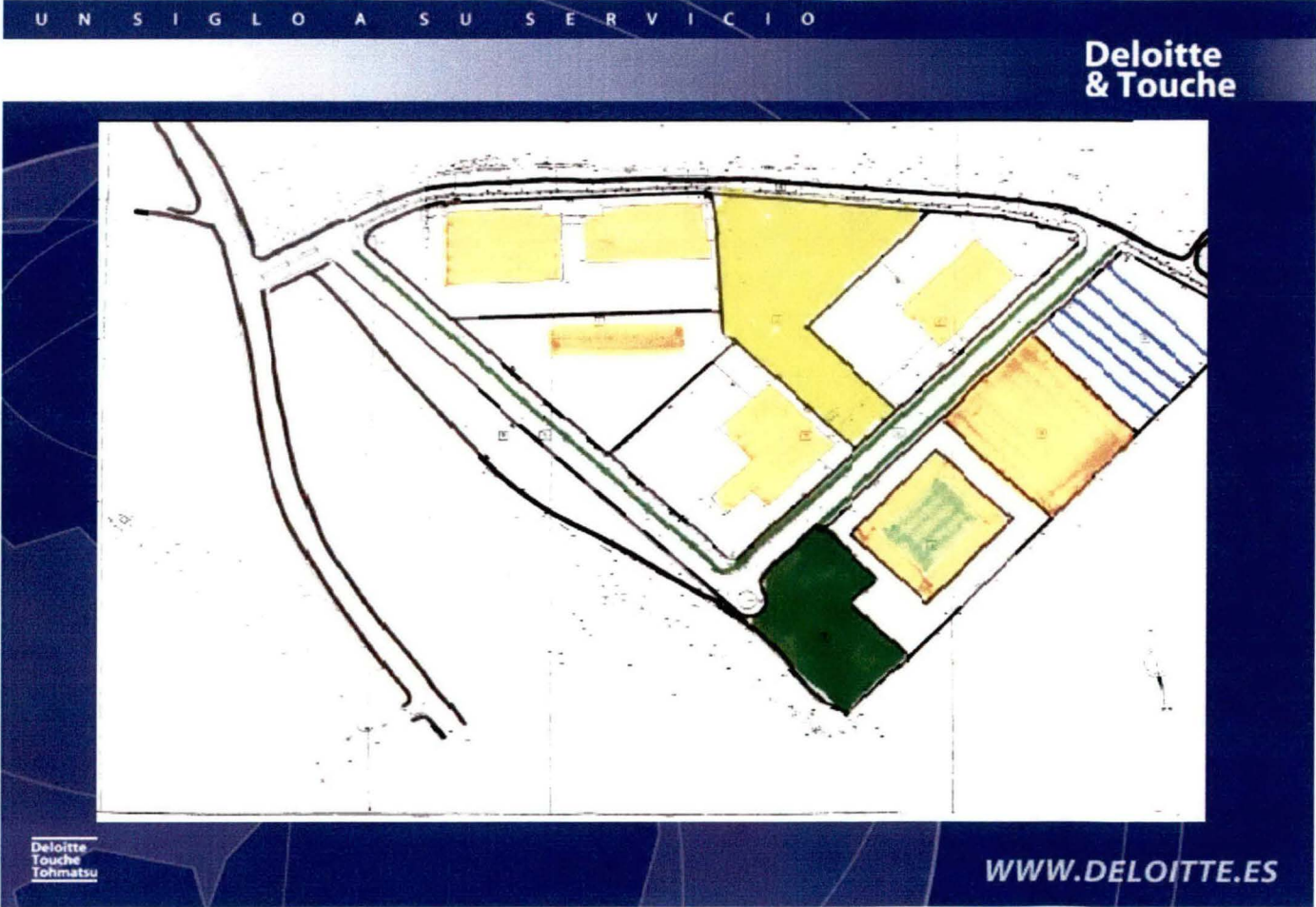
Done Internet

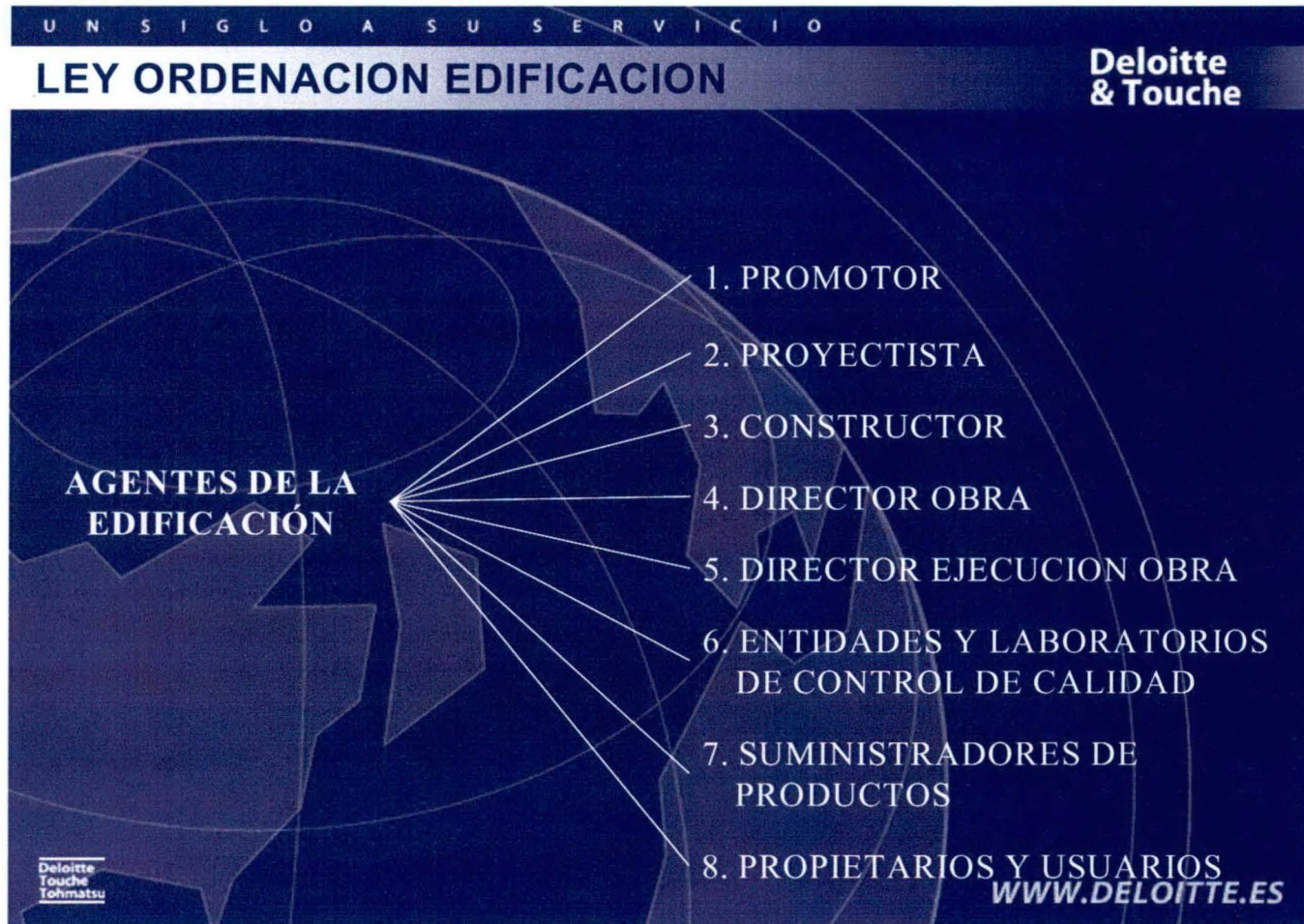
Deloitte Touche Tohmatsu

WWW.DELOITTE.ES











U N S I G L O A S U S E R V I C I O

## EXPOSICIÓN DE MOTIVOS

**Deloitte  
& Touche**

**OBJETIVOS:**

- Regular el proceso de edificación.
- Actualizar completando la configuración legal de los agentes intervinientes.
- Fijar sus obligaciones.
- Establecer las responsabilidades.
- Cubrir las garantías a los usuarios.
- Definición de los requisitos básicos de los edificios.

**Deloitte  
Touche  
Tohatsu**

**WWW.DELOITTE.ES**

U N S I G L O A S U S E R V I C I O

## PROMOTOR

Deloitte  
& Touche

### Concepto

Cualquier persona, física o jurídica, pública o privada, que, individual o colectivamente, decide, impulsa, programa y financia, con recursos propios o ajenos, las obras de edificación para sí o para su posterior enajenación, entrega o cesión a terceros bajo cualquier título.

### •Obligaciones:

- Ostentar sobre el solar la titularidad de un derecho que le faculte para construir en él.
- Facilitar la documentación e información previa necesaria para la redacción del proyecto, así como autorizar al director de obra las posteriores modificaciones del mismo.
- Gestionar y obtener las preceptivas licencias y autorizaciones administrativas, así como suscribir el acta de recepción de la obra.
- Suscribir los seguros previstos en el artículo 19.
- Entregar al adquirente, en su caso, la documentación de obra ejecutada, o cualquier otro documento exigible por las Administraciones competentes.

Deloitte  
Touche  
Tohatsu

WWW.DELOITTE.ES



U N S I G L O A S U S E R V I C I O

**ADQUISICIÓN INMUEBLES IVA/ITP-AJD**

**Deloitte & Touche**

- **Exención en IVA:**
  - **Terrenos rústicos y no edificables (no afecta a terrenos urbanizados o en curso de urbanización)**
  - **Las segundas y posteriores transmisiones de edificaciones**
  - **Las entregas y adjudicaciones de terrenos para la ejecución de planes urbanísticos**

Deloitte  
Touche  
Tohmatsu

**WWW.DELOITTE.ES**

U N S I G L O A S U S E R V I C I O

## ADQUISICIÓN INMUEBLES IVA/ITP-AJD

Deloitte  
& Touche

- Posibilidad de renunciar a la exención bajo ciertas circunstancias
- Si se renuncia a la exención, sujeto a IVA y AJD 0,5%:
  - Transmisión de terrenos 16%
  - Transmisión locales de negocio 16%
  - Transmisión viviendas 7%
- Si no se renuncia 7% ITP

Deloitte  
Touche  
Tohmatsu

WWW.DELOITTE.ES



UN SIGLO A SU SERVICIO

**ADQUISICIÓN INMUEBLES IVA/ITP-AJD**

**Deloitte & Touche**

- IVA es neutro
- ITP es más coste para el comprador

Deloitte  
Touche  
Tohmatsu

[WWW.DELOITTE.ES](http://WWW.DELOITTE.ES)

U N S I G L O A S U S E R V I C I O

## PLUSVALÍAS INMUEBLES - IS

Deloitte  
& Touche

- **Tributan al tipo general del 35%**
- **Posibilidad de diferir el pago del impuesto si se reinvierte en nuevos activos**
- **Posible reforma para equiparar con plusvalías del IRPF**

Deloitte  
Touche  
Tohatsu

WWW.DELOITTE.ES



UN SIGLO A SU SERVICIO

**ALQUILER Y OTROS INGRESOS - IS**

**Deloitte & Touche**

- **Tributan al tipo general del 35%**
- **Posible reforma: tributación de las rentas por alquiler de inmuebles al 1%**

**Deloitte Touche Tohmatsu**

**WWW.DELOITTE.ES**

U N S I G L O A S U S E R V I C I O

**TRANSPARENCIA FISCAL - IS**

**Deloitte  
& Touche**

- **Se entiende que el arrendamiento o compraventa de inmuebles se realiza como actividad empresarial si:**
  - **Local exclusivamente destinado a la gestión**
  - **Persona empleada con contrato laboral a jornada completa**

Deloitte  
Touche  
Tohmatsu

[WWW.DELOITTE.ES](http://WWW.DELOITTE.ES)





COMITÉ DE VIVIENDA E INVERSIONES INMOBILIARIAS  
DEL SECTOR PRIVADO, COVINSEP  
MISION TECNOLÓGICA **ESPAÑA & PORTUGAL**  
Octubre 2001



**FICHA DE ACTIVIDADES Y VISITAS TÉCNICAS**  
**Nº 06**

<b>Fecha &amp; hora</b>	Octubre 16, 2001 13:30 – 15:30 hrs.
<b>Tema</b>	Desarrollo Urbano y Productos
<b>Características relevantes</b>	Complejo habitacional y centro comercial
<b>Nombre</b>	DIAGONAL MAR
<b>Ubicación</b>	Av. Diagonal 240, Barcelona
<b>Eta</b> pa	Primera etapa en desarrollo Superficie aproximada del terreno 40 ha.
<b>Características técnicas</b>	Estructura básica de hormigón armado con elementos prefabricados de fachada
<b>Mandante, Constructor o Arquitecto</b>	Hines y Habitat FCC Constructora
<b>Contacto</b>	Tomas Duran (34-93) 498 – 4300 <a href="mailto:tomasduran@hines.com">tomasduran@hines.com</a>



<b>Otros</b>	<p>El complejo habitacional denominado "La Manzana" incluye 56.000 m<sup>2</sup>, 11.000 m<sup>2</sup> de estacionamientos y 45.000 m<sup>2</sup> de departamentos y servicios. Consta de dos torres de 22 pisos y 4 departamentos por piso. Hay 2 volúmenes menores de 4 y 9 plantas, y 321 departamentos de 2, 3 y 4 dormitorios de lujo, con superficies de 85 a 140 m<sup>2</sup>.</p> <p>Desde 1999 se han pre-venido unidades "en verde" a precios de UF 100 a UF 120/m<sup>2</sup>. La alta demanda ha generado una plusvalía cercana al 40% durante el período de ventas, con un ajuste de listas de precios cada 10 unidades vendidas.</p> <p>El impacto del terreno sobre los costos asciende a un 50%. La constructibilidad es de 1,4 y la altura máxima 22 pisos.</p> <p>La construcción es de hormigón armado y muros cortina con elementos prefabricados en hormigón. Las fundaciones son sobre pilotes hincados y la duración de la obra se estima en 24 meses.</p> <p>Cabe destacar que cada comprador debe contratar los servicios públicos una vez traspasada la propiedad.</p> <p>El centro comercial en etapa de construcción tiene una superficie de 87.000 m<sup>2</sup> comerciales, 240 locales, 15 cines, y 123.000 m<sup>2</sup> en estacionamientos y servicios. El plazo de construcción de la obra alcanza a 4,5 años.</p> <p>Las tiendas ancla son un hipermercado ("Al Campo") que es co-propietario en la inversión, y una cadena de multicines ("AMC").</p> <p>El centro comercial considera 3 niveles comerciales, incluyendo retail, patio de comidas y recreativos.</p> <p>La inversión alcanza a 35.000 MM de pesetas. Los locales de rentas serán administrados por Hines.</p> <p>Entre las características técnicas relevantes se destaca el movimiento de tierra por 8.000 m<sup>3</sup>, un muro pantalla de 7 mt. de altura, 1.000 mt. de largo y 70.000 m<sup>3</sup> de hormigón. Las secciones tienen un ancho de 7 mt. excavadas con hidrofresa, y el panel de unión tiene 3 mt. con machihembra mediante hidrofresa. Esta pantalla tiene por objeto cortar la napa subterránea y fundar.</p> <p>El nivel de la grava está a 35 mt. y la capa de arcilla que sirve de sello para la filtración de la napa a 65 mt. de profundidad. Se utilizaron 1.600 anclajes.</p> <p>El estacionamiento, con 5.000 unidades, es el mayor de Europa. Considera 5 niveles de 3 mt. de altura, y en los dos primeros se incorpora el área de logística.</p>
--------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------





**COMITÉ DE VIVIENDA E INVERSIONES INMOBILIARIAS  
DEL SECTOR PRIVADO, COVINSEP  
MISION TECNOLÓGICA ESPAÑA & PORTUGAL  
Octubre 2001**



**FICHA DE ACTIVIDADES Y VISITAS TÉCNICAS  
Nº 07**

<b>Fecha &amp; hora</b>	Octubre 16, 2001 17:00 – 18:00 hrs.
<b>Tema</b>	Desarrollo Urbano
<b>Características relevantes</b>	Gran intervención del borde costero
<b>Nombre</b>	FORUM UNIVERSAL DE LAS CULTURAS BARCELONA 2004
<b>Ubicación</b>	Torre Mapfre, Frente marítimo hasta el río Besos Barcelona
<b>Etapas</b>	Primera etapa en desarrollo Segunda etapa iniciándose
<b>Características técnicas</b>	N/a
<b>Mandante, Constructor o Arquitecto</b>	Ayuntamiento de Barcelona
<b>Contacto</b>	Pedro Ralda (34-93) 402 – 3863 <a href="mailto:pralda@barcelona2004.org">pralda@barcelona2004.org</a>



<b>Otros</b>	<p>El Forum Universal de las Culturas Barcelona 2004 es considerado como el evento de mayor magnitud para relanzar la ciudad de Barcelona en la nueva década, bajo condiciones semejantes a lo que fue la exposición universal y las olimpiadas.</p> <p>Se pretende movilizar inversión pública y privada, aprovechando de acometer el último resto de frente costero deteriorado de la ciudad hasta su límite en el extremo norte con el río Besos.</p> <p>El desarrollo de este proyecto se hará sobre áreas industriales pre-existentes y degradadas, además de terrenos ganados al mar.</p> <p>El proyecto gira en torno a cuatro conceptos principales:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>a) la aventura del espíritu;</li><li>b) el desarrollo urbano sostenible;</li><li>c) el festival del mar;</li><li>d) el festival del arte.</li></ul> <p>En el proyecto, que tendrá una duración de 5 meses, se pretende atraer visitantes de todo el mundo.</p> <p>Para el proyecto se han considerado como infraestructuras un centro de convenciones del ayuntamiento, un hotel municipal que se entregará en concesión, un puerto deportivo con financiamiento municipal y entrega en concesión y una planta depuradora con financiamiento público.</p>
--------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------







COMITÉ DE VIVIENDA E INVERSIONES INMOBILIARIAS  
DEL SECTOR PRIVADO, COVINSEP  
MISION TECNOLÓGICA **ESPAÑA & PORTUGAL**  
Octubre 2001



**FICHA DE ACTIVIDADES Y VISITAS TÉCNICAS**  
**Nº 08**

<b>Fecha &amp; hora</b>	Octubre 17, 2001 10:00 – 11:30 hrs.
<b>Tema</b>	Desarrollo Urbano
<b>Características relevantes</b>	Perspectivas urbanas y desafíos relevantes de la ciudad
<b>Nombre</b>	GERENCIA DE URBANISMO DEL AYUNTAMIENTO DE BARCELONA
<b>Ubicación</b>	Av. Diagonal, 240, pl. 4ª., Barcelona
<b>Etapas</b>	N/a
<b>Características técnicas</b>	N/a
<b>Mandante, Constructor o Arquitecto</b>	Ayuntamiento de Barcelona
<b>Contacto</b>	Ramon García-Bragado (34-93) 291 4550 <a href="mailto:rgarciab@mail.bcn.es">rgarciab@mail.bcn.es</a>



<b>Otros</b>	<p>Inicialmente en la reunión se destacan aspectos de las relaciones entre el sector público y el sector privado en los proyectos inmobiliarios y los sistemas de colaboración entre ambos sectores. En términos de la actividad de inversión, el sector privado representa 2/3 y el sector público (ayuntamiento) 1/3.</p> <p>Para efectos de la gestión, existen tres ejes fundamentales:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) La dirección de los proyectos la ejerce la administración pública;</li> <li>2) El desarrollo es de iniciativa privada;</li> <li>3) Se busca el máximo de transparencia en el proceso.</li> </ol> <p>Luego, durante la reunión se analizaron las gestiones desarrolladas en tres proyectos puntuales en desarrollo y sus áreas de influencia inmediata:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) TAV: Construcción de una estación para el tren de alta velocidad en el sector norte de Barcelona (La Sagrera), adyacente a la desembocadura del río Besos;</li> <li>2) Operación del Forum de las Culturas en el patio trasero de la ciudad, con el objeto de prolongar la vía Diagonal hacia el borde costero. En este caso, se trata de una concepción y financiamiento 100% público</li> <li>3) Distrito de Pueblo Nuevo: recuperación de un sector industrial degradado cambiando su uso desde exclusivamente industrial a residencial y de empresas preferentemente tecnológicas. Representa 1 millón de m<sup>2</sup> de suelo.</li> </ol> <p>La ciudad de Barcelona ha perdido capacidad de crecer en puestos de trabajo a diferencia de sus áreas de extensión que han aumentado en un 29%. Con esto la ciudad tiende a degradarse, por lo que se ha tomado la decisión estratégica de mantener la vocación productiva del sector degradado.</p> <p>Para lo anterior, se ha completado el tramo inconcluso en este sector de la vía de circunvalación y se ha resuelto el traslado del ferrocarril que hacía de tapón de la ciudad en su llegada al mar.</p> <p>Los ejes básicos de la modificación son la mixtura de usos, nuevas tipologías de equipamientos, redensificaciones, flexibilidad morfológica y dotación de infraestructuras. Se exige a los privados respetar la edificabilidad, la vialidad existente y hitos de valor histórico. Además, los coeficientes de edificación permitidos se han manejado en función del beneficio potencial y de las obligaciones que acarrea.</p> <p>En términos cronológicos, los pensamientos iniciales surgen el año 1997, a en marzo de 1999 son expuestos y aprobados los criterios, y en diciembre de 1999 se aprueba el plan inicial.</p> <p>Cabe destacar que los privados deben actuar sobre manzanas completas (1 ó más).</p> <p>Se puede concluir que el sector público mantiene la dirección del proceso hasta el final, negociando con el sector privado la ordenanza especial, manzana por manzana, y proyecto por proyecto. Este proceso tiene el mérito de imaginar objetivos concretos y muy ambiciosos, que crean la fuerza para salvar todos los obstáculos e inercias, creando oportunidades para privados y beneficios para la ciudad.</p>
--------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------





**COMITÉ DE VIVIENDA E INVERSIONES INMOBILIARIAS  
DEL SECTOR PRIVADO, COVINSEP  
MISION TECNOLÓGICA ESPAÑA & PORTUGAL  
Octubre 2001**



**FICHA DE ACTIVIDADES Y VISITAS TÉCNICAS  
Nº 09**

<b>Fecha &amp; hora</b>	Octubre 17, 2001 12:30 – 18:30 hrs. Octubre 18, 2001 10:00 – 18:30 hrs.
<b>Tema</b>	Feria & Seminarios
<b>Características relevantes</b>	Principal salón inmobiliario internacional europeo
<b>Nombre</b>	BARCELONA MEETING POINT, 5º SALON INMOBILIARIO INTERNACIONAL
<b>Ubicación</b>	Recinto de la Feria de Barcelona, Mont Juc 1, Barcelona
<b>Etapas</b>	N/a
<b>Características técnicas</b>	Stands y contactos de negocios con inversionistas y desarrolladores Symposium, salón nacional e internacional para profesionales y salón para el gran público
<b>Mandante, Constructor o Arquitecto</b>	BMP, Barcelona Meeting Point S.A.
<b>Contacto</b>	Javier Trape (34-93) 223 – 4050     jtrape@apcebcn.es



<b>Otros</b>	<p>El BMP (Barcelona Meeting Point) es el salón inmobiliario internacional más importante de Europa que, en su quinta versión, tuvo lugar entre los días 17 y 21 de octubre de 2001. En esta versión se contemplaron más de 200 expositores en una superficie de 35.000 m<sup>2</sup> de exposición, divididos en dos salones – el Profesional (14.400 m<sup>2</sup>) y el Gran Público (15.600 m<sup>2</sup>) – además de un symposium con destacados relatores y expertos internacionales en la materia.</p> <p>Durante los días 17 y 18 de octubre de 2001, los integrantes de la misión tecnológica asistieron tanto al Salón Profesional como Gran Público, visitando todos los stands y tomando contacto directo con desarrolladores e inversionistas inmobiliarios además de agentes financieros. Los proyectos conocidos abarcaban primera y segunda vivienda, residencial, no residencial, centros comerciales, parques empresariales, oficinas, industriales, complejos turísticos y hoteleros, etcétera, además de regiones y zonas específicas e, incluso, países completos.</p> <p>Cabe destacar que las visitas al Salón Profesional superan las 13.000 personas, y al Salón Gran Público las 160.000 personas. Este número de visitas ha permitido estimar que los contactos generados en los salones implican el inicio de operaciones inmobiliarias que pueden superar los 600.000 millones de pesetas españolas.</p> <p>En particular, se sostuvo una reunión con representantes de La Caixa, institución financiera líder en el servicio a las personas, con presencia tanto en Cataluña como en las principales ciudades de España. Con un monto de 47.000 millones de euros en inversiones crediticias, más de la mitad están destinados al sector inmobiliario. La estrategia de la empresa se centra en un liderazgo en tecnología, innovación permanente, autoservicio al cliente y flexibilidad en los medios de pago. Actualmente, La Caixa absorbe al 11% del mercado español habiendo colocado 55.000 créditos en lo corrido del año 2001.</p> <p>La Caixa dispone de un Centro de Promotores que consiste en un servicio especializado y exclusivo para Inversionistas Inmobiliarios, que tiene como finalidad gestionar el financiamiento de proyectos inmobiliarios así como financiar a los futuros clientes de los mismos. Financia las distintas etapas del proyecto y se encarga de financiar a los clientes finales y de la subrogación de las hipotecas.</p> <p>Como etapas del financiamiento de un proyecto se destacan: el análisis de viabilidad y análisis comercial, el análisis de riesgo, la obtención de tasaciones y verificaciones legales, el asesoramiento financiero, el financiamiento de la obra por etapas según avance, la gestión de subrogación de hipotecas, y los seguros.</p> <p>En cuanto al financiamiento de créditos hipotecarios, la regla general es financiar hasta el 70% del monto de la garantía hipotecaria, cantidad que puede llegar hasta el 100% en casos especiales.</p> <p>Al financiar la vivienda con un crédito hipotecario, el comprador puede deducir en su declaración de renta un porcentaje de las cuotas del préstamo (cantidades pagadas por intereses y/o amortización del capital) y los gastos derivados del financiamiento. Este porcentaje es un 25% de las primeras 750.000 pesetas y un 15% en las siguientes 750.000 pesetas,</p>
--------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



	<p>durante los dos primeros años. Las cantidades pagadas que superen 1.500.000 pesetas no tienen deducción.</p> <p>La Caixa ofrece un sistema flexible denominado "hipoteca abierta", que permite al cliente neutralizar lo amortizado, manteniendo el interés pactado (línea de crédito "revolving"). La comisión de apertura es de 0,5% y el interés vigente al momento de la reunión ascendía a eurolibor + 0,5%.</p> <p>Otra de las reuniones destacables fue la efectuada con los señores Joseph Blanchard, past president del BMP, Bruno Figueras, presidente de Construmat, y Enrique Reyna, presidente de la Asociación de Promotores y Constructores de Edificios de Barcelona.</p> <p>En esta reunión se exploraron líneas posibles de colaboración entre las entidades, analizando la posibilidad de presentar proyectos, tanto en Chile como hacia afuera de Chile, búsqueda de capitales, aporte de know how y formas de asociación. Además, se analizó la experiencia de los promotores con la banca y los ayuntamientos. Se destaca la experiencia en la promoción de acuerdos público-privados que existe en la universidad de Southern California con George Wescott. Esto permite unir a los administradores y a los promotores con lo que se logra una mejor propuesta y visión. En esta reunión también se destacó la necesidad de mostrar los proyectos que existen en Chile para que posibles inversionistas los conozcan y puedan evaluar si son atractivos.</p>
--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Usted ya nos conoce por ser una entidad líder en el servicio a las personas, las cuales nos confían más de 74.700 millones de euros (12.4 billones de pesetas) en productos de ahorro e inversión. Y si usted es uno de nuestros clientes, sin duda se habrá beneficiado de nuestro liderazgo en tecnología, innovación, autoservicio y medios de pago.

Pero hoy queremos que también conozca la actividad crediticia de la entidad. Y, en especial, su dedicación al sector de la vivienda, ya sea financiando directamente a particulares u ofreciendo servicio a los promotores inmobiliarios. Así, las inversiones crediticias de "la Caixa" superan los 47.000 millones de euros (7.8 billones de pesetas), de los que más de la mitad se destinan al sector inmobiliario.

Sin duda, la constante dedicación de la red de oficinas al mercado inmobiliario y la creación de productos y servicios tan innovadores como la Hipoteca Abierta, que permite disponer de parte del capital amortizado o no dispuesto para financiar el consumo familiar: la Hipoteca Abierta mixta, que garantiza el mismo interés durante los primeros años; la Hipoteca Abierta con interés limitado, que garantiza que durante los primeros años el interés estará siempre entre un máximo y un mínimo; el servicio gratuito de tramitación de alta o cambio de domiciliación de los suministros, y la gestión integral de todos los trámites, es lo que ha permitido a la entidad conseguir una cuota del mercado hipotecario español del 10.7%.

El Centro de Promotores es fruto de nuestra vocación de servicio al sector inmobiliario y de nuestra orientación empresarial: un servicio especializado y exclusivo para promotores inmobiliarios.



## El Centro de Promotores se encarga de todo para que sus proyectos se hagan realidad



**Compartimos sus objetivos.** Sólo quien conoce el sector inmobiliario tan bien como usted es capaz de entender los problemas que puedan surgir ante un proyecto inmobiliario y ofrecerle soluciones rápidas. En el Centro de Promotores vivimos la promoción con usted y le ayudamos a alcanzar sus objetivos.

**Financiamos su proyecto y facilitamos su venta.** La principal finalidad del Centro de Promotores es gestionar la financiación de las promociones inmobiliarias, así como financiar a los futuros clientes de las mismas. El Centro ha sido creado para ofrecerle los servicios y el asesoramiento que su proyecto requiera, por complejo que sea. Estaremos a su lado en todas las fases del proyecto y, en especial, en la venta y en la subrogación de hipotecas, para garantizar, de este modo, el menor coste posible para su empresa.

Disponemos de todos los servicios y medios técnicos y humanos que pueda necesitar. Además de estar constituido por un gran equipo de profesionales, el Centro de Promotores cuenta con toda la experiencia y la infraestructura de "la Caixa". Sólo así podemos ofrecerle un servicio capaz de satisfacer todas sus expectativas.



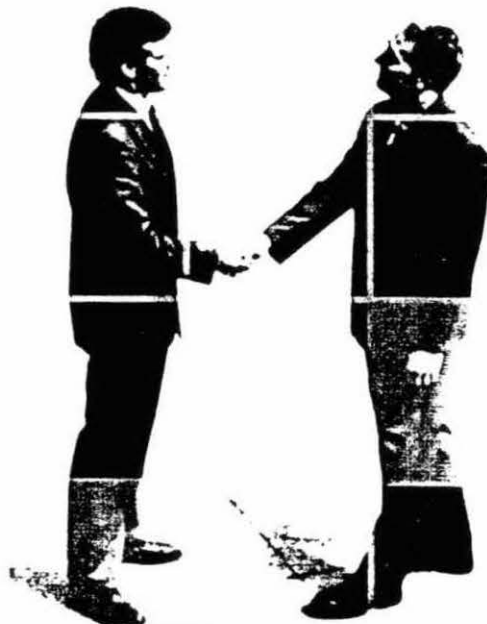


## Beneficiérese de un servicio que va mucho más allá del préstamo

Desde sus inicios, "la Caixa" ha estado estrechamente vinculada al sector inmobiliario.

Esta dilatada experiencia nos ha mostrado cuál debe ser el proceso de trabajo del Centro de Promotores:

1. Análisis de viabilidad y análisis comercial
2. Análisis de riesgo
3. Obtención de la tasación y verificaciones legales
4. Asesoramiento financiero teniendo en cuenta el proyecto y sus expectativas
5. Financiación de la obra a medida que ésta va construyéndose
6. Gestión de las subrogaciones: ponemos a su disposición un producto único, la Hipoteca Abierta, así como una amplia red de oficinas y el equipo comercial especializado del Centro de Promotores



El Centro de Promotores está formado por tres áreas, que se encargan de prestar apoyo y servicio de forma continuada. Éstas son:

- **Área comercial:**

Su objetivo es estar al lado del promotor para que su proyecto inmobiliario se convierta en una realidad, tanto en la fase de construcción como en la atención personalizada a los compradores para la subrogación de hipotecas.

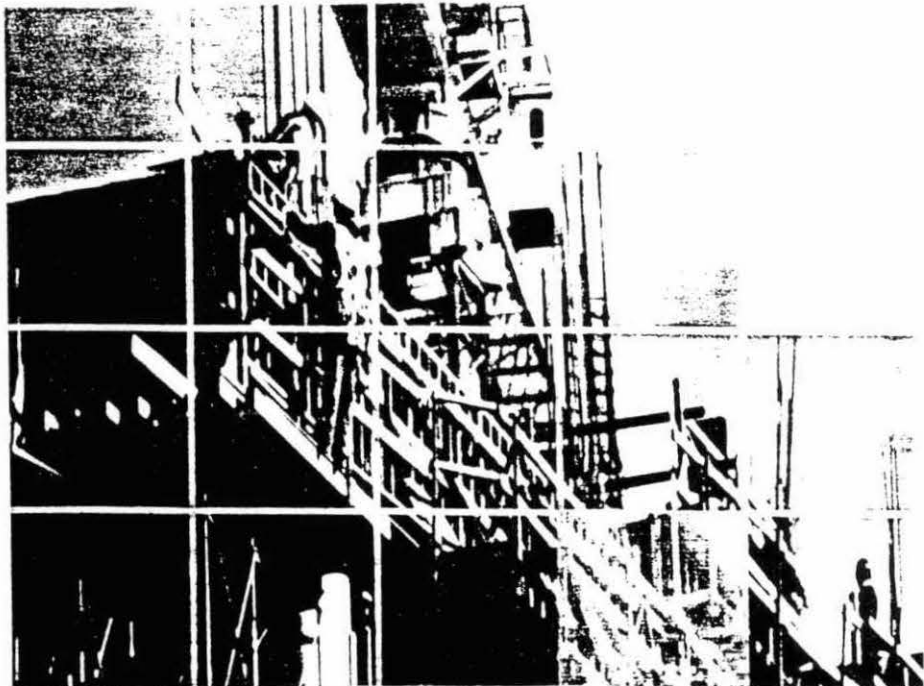
- **Área de créditos:**

Realiza el análisis económico de la promoción y también el de todos los aspectos jurídicos y técnicos.

- **Área de servicios:**

Controla y ofrece apoyo puntual para todas las necesidades de financiación, tesorería, operativa y servicio.

Durante todo el proceso, los profesionales del Centro de Promotores, y los de la oficina de "la Caixa" que haya escogido, vivirán con usted la promoción. Y, llegado el momento de la venta, nuestros comerciales le prestarán todo el apoyo necesario para conseguir el máximo número posible de subrogaciones en la propia entidad y para proporcionarle, de este modo, una considerable reducción de costes.



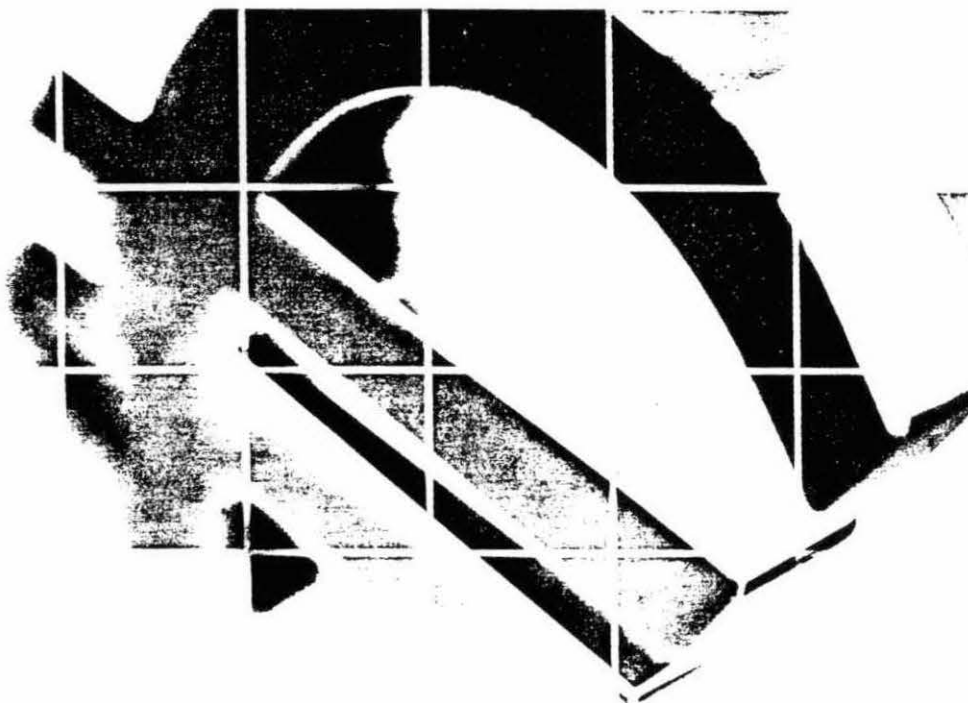


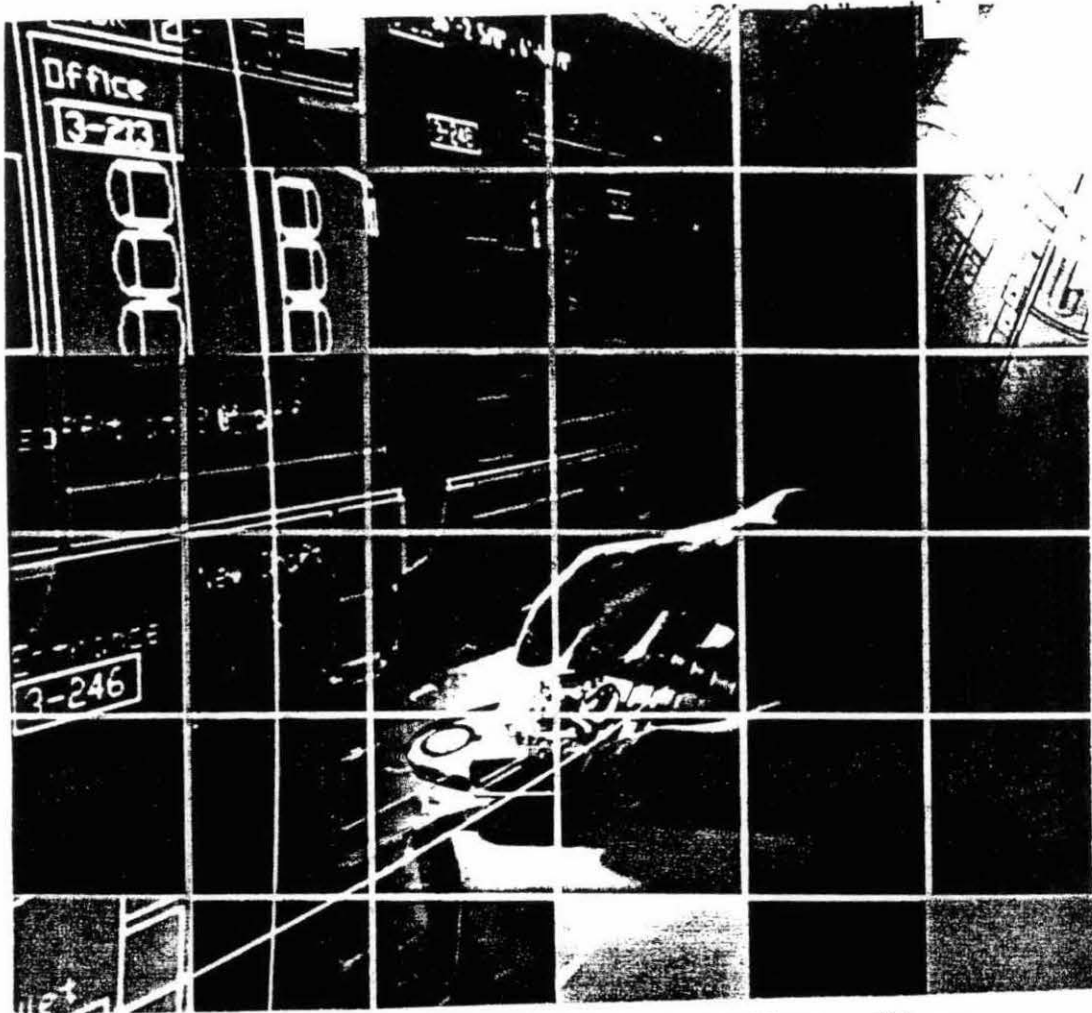
## Estudiamos su proyecto y le ofrecemos la financiación que más le convenga

### **Crédito Abierto al Promotor**

Es el producto que financia la promoción y agiliza sus ventas. El Crédito Abierto al Promotor nos permite llevar a cabo nuestro principal objetivo: ofrecerle apoyo durante la construcción y también en la venta de los inmuebles resultantes. Para ello, se pactan desde el principio las mejores condiciones crediticias, tanto para la financiación de la construcción como para el futuro comprador.

Durante la fase de construcción, el Crédito Abierto se mantiene en periodo de carencia y usted puede disponer de él en función de las tasaciones de obra ejecutada. Además, podrá realizar las amortizaciones parciales que desee y disponer de nuevo del capital amortizado.





Acabada la construcción, se divide el crédito en tantas Hipotecas Abiertas individuales como fincas constituyan la promoción. Sin duda, nuestra acción comercial, las condiciones económicas de la Hipoteca Abierta y sus características diferenciales, que son:

- flexibilidad para poder variar las cuotas
- posibilidad de efectuar amortizaciones anticipadas
- posibilidad de volver a utilizar parte del capital amortizado o no dispuesto para cualquier necesidad familiar o para financiar bienes de consumo
- posibilidad de disfrutar de 24 meses de carencia flexible

le ayudarán a conseguir el máximo número posible de subrogaciones en la propia entidad.

Además, los titulares de la Hipoteca Abierta de "la Caixa" se beneficiarán gratuitamente del servicio de alta o cambio de domiciliación de suministros (agua, gas, electricidad y teléfono).



### **Cuenta de Crédito**

Es un crédito conectado a una cuenta corriente que permite disponer de fondos o abonar las cantidades que sea preciso con total flexibilidad y comodidad.

La Cuenta de Crédito puede constituirse pactando una fecha final en la que se amortiza todo el capital pendiente, o mediante un plan de amortizaciones parciales con reducción periódica y progresiva del límite.

### **Líneas de avales**

Avales técnicos, avales económico-comerciales, avales económico-financieros... Usted podrá obtener todos los avales individuales que necesite hasta el límite establecido. Sin trámites innecesarios y con la máxima agilidad de expedición.

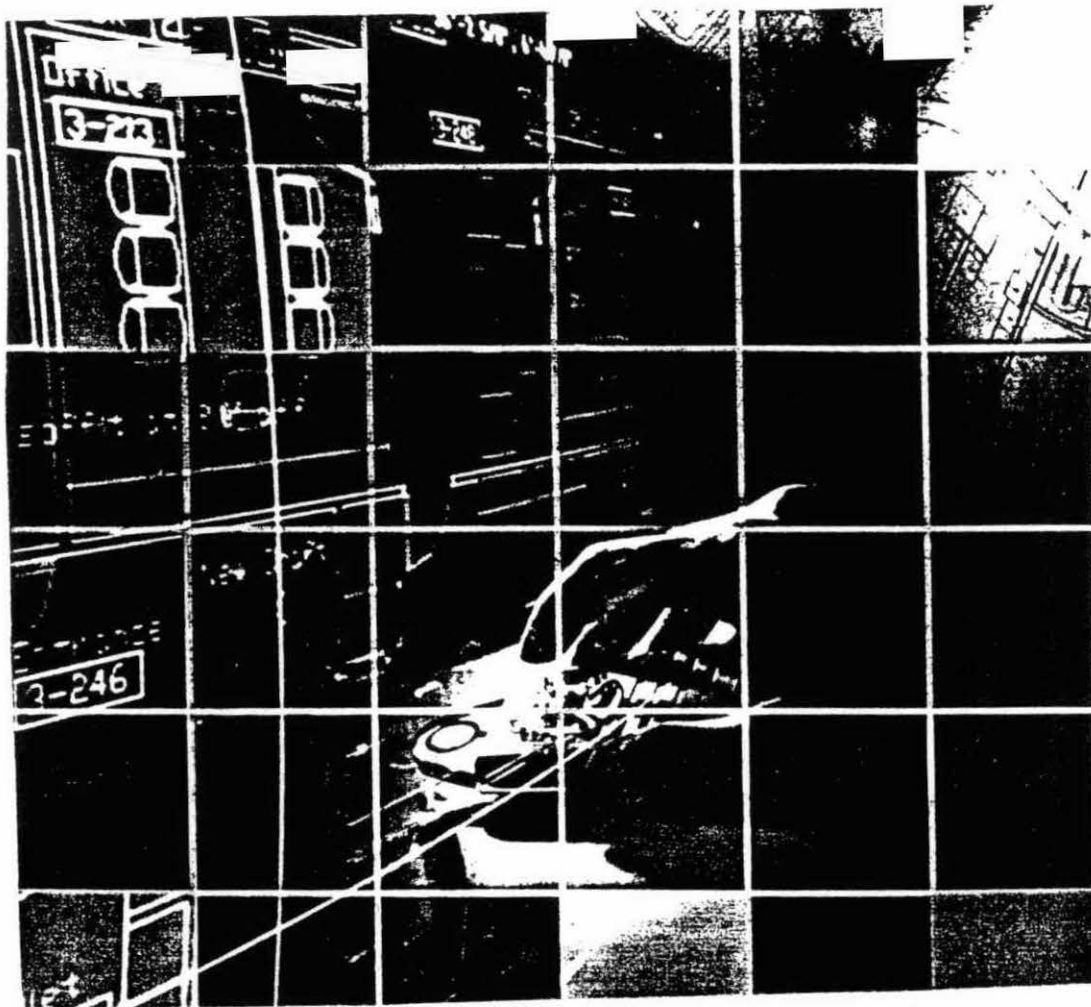
### **servihabitat.com**

Ponemos a su disposición [www.servihabitat.com](http://www.servihabitat.com), el portal inmobiliario participado por "la Caixa", para hacer llegar eficazmente sus promociones al público interesado en la compra de una vivienda. Podrá mostrar a los compradores potenciales fotos, planos, mapas de situación, memorias de calidades... de sus promociones. Además, los visitantes podrán concertar visitas a las promociones desde el mismo portal.

### **Cuenta, desde el primer momento, con toda la gama de productos para empresas**

"la Caixa" también pone a su servicio todos sus productos orientados a la empresa, que pueden agilizar la gestión financiera de su compañía:

- **Línea Abierta.** La oficina de "la Caixa" en su propia empresa a través de internet. 24 horas al día. 365 días al año.



Acabada la construcción, se divide el crédito en tantas Hipotecas Abiertas individuales como fincas constituyan la promoción. Sin duda, nuestra acción comercial, las condiciones económicas de la Hipoteca Abierta y sus características diferenciales, que son:

- flexibilidad para poder variar las cuotas
- posibilidad de efectuar amortizaciones anticipadas
- posibilidad de volver a utilizar parte del capital amortizado o no dispuesto para cualquier necesidad familiar o para financiar bienes de consumo
- posibilidad de disfrutar de 24 meses de carencia flexible

le ayudarán a conseguir el máximo número posible de subrogaciones en la propia entidad.

Además, los titulares de la Hipoteca Abierta de "la Caixa" se beneficiarán gratuitamente del servicio de alta o cambio de domiciliación de suministros (agua, gas, electricidad y teléfono).



## Asesoramiento y gestión de seguros relacionados con el proceso de construcción



En el Centro de Promotores de "la Caixa", también ofrecemos un servicio de asesoramiento y gestión de seguros relacionados con el proceso de construcción. Desde el principio hasta la finalización de la obra y la fase de venta.

### **Seguro Decenal de Daños a la Edificación**

Contrate, a través de "la Caixa", el Seguro Decenal de Daños a la Edificación que los promotores deben obtener con carácter obligatorio para las nuevas edificaciones cuyas solicitudes de licencia de obras sean posteriores al 6 de mayo de 2000. Sin este seguro no se les autorizará ni se inscribirán las Escrituras Públicas de Obra Nueva Acabada en el Registro de la Propiedad.

Este seguro cubre los daños materiales causados en el edificio asegurado por vicios o defectos que tengan su origen en la obra fundamental o que la afecten (se incluyen todos los elementos –cimientos, soportes, vigas, etc.– que contribuyan directamente a la resistencia mecánica y a la estabilidad del edificio).

Además de contratar las coberturas obligatorias, también puede contratar la cobertura de impermeabilización de cubiertas y/o fachadas.

### **SegurConstruc**

Este seguro cubre los daños que afectan con más frecuencia a los edificios en **construcción o rehabilitación**. Por ejemplo, daños causados a la obra (incendio, explosión, etc.), daños producidos por errores de diseño u ocasionados por la naturaleza. También incluye los gastos derivados del desescombro y los producidos como consecuencia de la realización de trabajos pactados de mantenimiento o reparación de defectos.

La principal ventaja para el promotor o promotor-constructor es que el presupuesto de ejecución no sufrirá desvíos significativos motivados por hechos cubiertos por la póliza.

El seguro SegurConstruc está indicado para edificios destinados, total o mayoritariamente, a viviendas, oficinas o locales comerciales.





**SegurCaixa Inmuebles**

Es un seguro especialmente indicado para promociones financiadas con hipoteca, recién construidas pero en fase de venta.

Cubre los daños que sufren con más frecuencia los inmuebles habitables de construcción reciente (incendio, explosión, caída de rayo, escapes de agua, rotura de cristales, etc.) y los daños de todos los elementos que forman parte del continente (paredes, techos, instalaciones, electricidad...), así como los elementos que forman parte del contenido de la comunidad.

Mientras las viviendas o locales no se hayan vendido, los daños que sean consecuencia de alguna de las causas cubiertas por el seguro se reparan sin coste alguno para el promotor o promotor-constructor. Incluso sin necesidad de desplazar profesionales propios, que, en ese momento, pueden estar en otra obra, ya que SegurCaixa Inmuebles incluye el servicio de asistencia. Mediante este servicio, la compañía se encarga de proporcionar los profesionales necesarios para reparar los daños y, al mismo tiempo, de abonar directamente los correspondientes honorarios. De este modo, no es necesario que el promotor adelante dinero ni debe esperar a que la compañía se lo reembolse.

Además, la cobertura de SegurCaixa Inmuebles puede subrogarse a favor de la comunidad una vez ésta se haya constituido.

Información válida a fecha de impresión: julio de 2001

Seguros contratados con SegurCaixa, SA de Seguros y Reaseguros. RM de Barcelona, tomo 20481, folio 130, hoja B-6492. NIF A-28011864. Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona. Av. Diagonal 621-629, 08028 Barcelona. NIF G-58899999/8. Inscrita en el Registro Mercantil de Barcelona, tomo 20397, folio 1, hoja B-5614, número 3003. Sociedad de Agencia de Seguros de SegurCaixa, SA de Seguros y Reaseguros, con número de registro 1.

## Cuadro comparativo de las posibilidades de nuestros préstamos hipotecarios

Producto	Características relevantes	Interés	Plazo máximo	Carencia
Hipoteca Abierta con interés variable	<ul style="list-style-type: none"> <li>Financia la adquisición, construcción o rehabilitación de la vivienda</li> <li>Financia el consumo familiar (*)</li> <li>Interés inicial muy atractivo</li> </ul>	Variable, con revisión anual o semestral.	30 años	Hasta 24 meses, a distribuir durante la vida del préstamo.
Hipoteca Abierta con interés limitado	<ul style="list-style-type: none"> <li>Financia la adquisición o rehabilitación de la vivienda</li> <li>Financia el consumo familiar (*)</li> <li>Cuota protegida durante los 5 primeros años ante las variaciones extremas que superen el máximo o mínimo fijados</li> </ul>	Variable, con revisión anual, pero acotado entre un máximo y un mínimo durante los 5 primeros años.	30 años (mínimo 20 años para la primera disposición)	Hasta 24 meses, a distribuir durante el periodo de amortización posterior a los 5 años iniciales.
Hipoteca Abierta con interés mixto	<ul style="list-style-type: none"> <li>Financia la adquisición o rehabilitación de la vivienda</li> <li>Financia el consumo familiar (*)</li> <li>Interés fijo para la primera disposición durante 5, 10 o 15 años</li> </ul>	Fijo para la primera disposición durante 5, 10 o 15 años. Después, variable.	30 años (mínimo 20 años para la primera disposición)	Hasta 24 meses, a distribuir durante el periodo de interés variable.
Préstamo Hipotecario con interés variable	<ul style="list-style-type: none"> <li>Financia la adquisición, construcción o rehabilitación de la vivienda</li> </ul>	Variable, con revisión anual o semestral.	50 años	Hasta 24 meses iniciales
Préstamo Hipotecario con interés limitado	<ul style="list-style-type: none"> <li>Financia la adquisición o rehabilitación de la vivienda</li> <li>Cuota protegida durante los 5 primeros años ante variaciones extremas que superen el máximo o mínimo fijados</li> </ul>	Variable, con revisión anual, pero acotado entre un máximo y un mínimo durante los 5 primeros años.	30 años (mínimo 20 años)	No hay carencia
Préstamo Hipotecario con cuota fija	<ul style="list-style-type: none"> <li>Financia la adquisición o rehabilitación de la vivienda</li> <li>La cuota es siempre la misma</li> <li>El plazo de amortización se adapta a las variaciones de los tipos de interés</li> </ul>	Variable, con revisión anual.	30 años (plazo inicial 14,5 años)	No hay carencia
Préstamo Hipotecario con interés fijo	<ul style="list-style-type: none"> <li>Financia la adquisición o rehabilitación de la vivienda</li> <li>Las cuotas no varían durante todo el plazo</li> </ul>	Fijo durante toda la operación.	10, 12 o 15 años	No hay carencia
Hipoteca Casa x Casa	<ul style="list-style-type: none"> <li>Financia el cambio de vivienda sin haber vendido la anterior</li> <li>Puede elegir entre Hipoteca Abierta o Préstamo Hipotecario</li> </ul>	Variable, con revisión anual o semestral.	30 años	Hasta 24 meses
Hipoteca 12	<ul style="list-style-type: none"> <li>Financia el primer acceso a la vivienda hasta 12.000.000 de ptas. o 15.000.000 de ptas. en capitales de provincia (17.000.000 en Madrid, Barcelona y sus cinturones)</li> <li>Puede elegir entre Hipoteca Abierta o Préstamo Hipotecario</li> </ul>	Variable, con revisión anual o semestral.	30 años	Hasta 24 meses
Hipoteca Joven	<ul style="list-style-type: none"> <li>Financia a jóvenes de entre 23 y 30 años el primer acceso a la vivienda habitual</li> </ul>	Variable o mixto (fijo: 5 o 10 años)	30 años (mínimo 20 años cuando el interés es mixto)	Hasta 10 años iniciales

(\*) Reutilizando parte del capital amortizado o no dispuesto.

### Características comunes

Periodicidad del pago de las cuotas: mensual, por vencido. Sistema de amortización: cuotas constantes (canon francés).



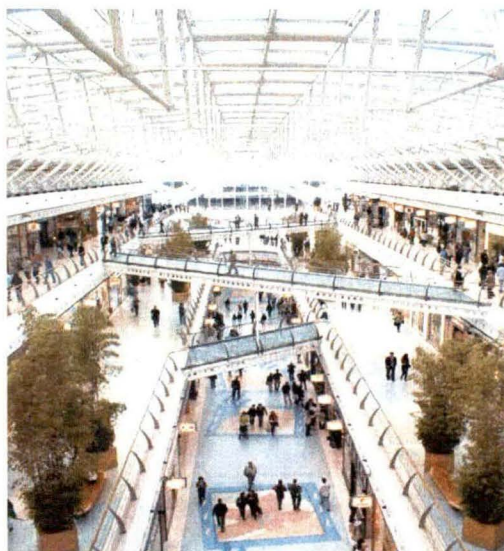


COMITÉ DE VIVIENDA E INVERSIONES INMOBILIARIAS  
DEL SECTOR PRIVADO, COVINSEP  
MISION TECNOLÓGICA ESPAÑA & PORTUGAL  
Octubre 2001



FICHA DE ACTIVIDADES Y VISITAS TÉCNICAS  
Nº 10

<b>Fecha &amp; hora</b>	Octubre 19, 2001 15:30 – 19:00 hrs.
<b>Tema</b>	Productos
<b>Características relevantes</b>	Tanto el shopping como la torre están ubicados en el Parque de las Naciones en Lisboa, sector de borde portuario que fue enteramente recuperado con ocasión de la ExpoLisboa '98.
<b>Nombre</b>	SHOPPING VASCO DA GAMA TORRE SAN GABRIEL
<b>Ubicación</b>	Av. Do Pacifico # 1.05.01 Lisboa
<b>Etapa</b>	Terminado
<b>Características técnicas</b>	
<b>Mandante, Constructor o Arquitecto</b>	Sonae Inmobiliaria Praedium II Desenvolvimento Imobiliario S.A.
<b>Contacto</b>	Antonio Manuel Bettencourt (351-21) 893 – 0601 <a href="mailto:ambettencourt@sonae.pt">ambettencourt@sonae.pt</a> Rui D'Avila (351-22) 956 - 1756 <a href="mailto:rapereira@sonae.pt">rapereira@sonae.pt</a>



<b>Otros</b>	<p>En la primera parte de esta reunión se describió la situación de Sonae Inmobiliaria, empresa que posee el 100% de la propiedad del centro comercial y efectúa su administración. El centro comercial dispone de 164 locales, 32.408 m<sup>2</sup> en 3 pisos y 3 subterráneos. Tiene un ambiente con sonidos, colores y fragancias marinas. El centro comercial está a 10 minutos del centro de Lisboa y 5 minutos del aeropuerto. Además, está inserto con la estación multimodal de Calatrava, en la que converge el tren, el metro, buses y taxis. El área total construida de la estación alcanza a 164.247 m<sup>2</sup>, y su costo fue de US\$ 95 millones. Asimismo, es parte de las 330 hectáreas del Parque de las Naciones que albergó a la ExpoLisboa, zona que comprende además un acuario, marina, pabellón de eventos, zona residencial y zona de oficinas. Se estima que en esta zona pueden llegar a vivir 25.000 personas y trabajar unas 18.000 hacia el 2004.</p> <p>En la segunda parte de esta reunión se visitó la Torre San Gabriel, desarrollo habitacional ubicado en el Parque de las Naciones, adyacente al centro Comercial Vasco de Gama. Se trata de una torre terminada de 26 pisos y cinco subterráneos de estacionamientos. Cuenta con 126 departamentos de distintos tamaños (24T1, 58T2, 21T3 y 23T4). (Para estos efectos, la letra "T" representa el número de habitaciones). Además, cuenta con un club de salud y gimnasio, y posibilidad de estacionamiento subterráneo para 232 autos. El área total edificada alcanza a 36.626m<sup>2</sup>, de los cuales 24.287m<sup>2</sup> son bajo tierra.</p> <p>Las fundaciones son de hormigón reforzado bajo tierra en una estructura de hormigón y acero, con dos núcleos de hormigón reforzado que están soportados mediante un postensado ortogonal. El acceso vehicular está operado electrónicamente. Se cuenta con 6 ascensores que sirven todos los pisos. Todos los departamentos cuentan con piso de madera natural excluidos los baños y cocina. Las paredes y cielos cuentan con tratamiento acústico</p> <p>La comercialización de la torre empezó en mayo de 1998, vendiéndose alrededor del 80% en las primeras semanas. El último departamento se vendió en diciembre de 1999. Está prevista la construcción de una segunda etapa (Torre San Rafael). Esta torre será similar a la San Gabriel, con 26 pisos y cinco niveles de estacionamientos. Sin embargo, se pretende construir departamentos más pequeños, ya que estos fueron los más demandados de la Torre San Gabriel. Actualmente se está a la espera de los permisos de construcción para iniciar las obras.</p> <p>Tras conocer la Torre San Gabriel, los integrantes de la misión visitaron la estación de Calatrava, ubicada en frente del centro comercial, donde se puede apreciar un trabajo sumamente interesante y de envergadura en vigas de hormigón.</p>
--------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------





**COMITÉ DE VIVIENDA E INVERSIONES INMOBILIARIAS  
DEL SECTOR PRIVADO, COVINSEP  
MISION TECNOLÓGICA ESPAÑA & PORTUGAL  
Octubre 2001**



**FICHA DE ACTIVIDADES Y VISITAS TÉCNICAS  
Nº 11**

<b>Fecha &amp; hora</b>	Octubre 22, 2001 10:00 – 12:30 hrs.
<b>Tema</b>	Productos Globalización
<b>Características relevantes</b>	Exitosa unión de grupos empresariales con presencia internacional
<b>Nombre</b>	MOTA – ENGIL
<b>Ubicación</b>	Rua Mario Dionisio, 2, Linda-A-Vehla Lisboa
<b>Etapas</b>	N/a
<b>Características técnicas</b>	N/a
<b>Mandante, Constructor o Arquitecto</b>	N/a
<b>Contacto</b>	Paulo Nunes (35-121) 415 – 8608 <a href="mailto:paulo.nunes@engil.pt">paulo.nunes@engil.pt</a>





<b>Otros</b>	<p>La empresa Constructora Engil S.A. es parte del holding Mota-Engil SGPS S.A., que cuenta con 120 empresas de diversas especialidades tales como tecnología informática, logística y servicios, concesiones de transporte, metal-mecánica, construcción nacional e internacional, promociones inmobiliarias, medio ambiente, energía, etc.</p> <p>Actualmente trabajan para el holding alrededor de 12.200 trabajadores y en la constructora unas 2.000 personas directas con un promedio de 39 años de edad.</p> <p>Las obras se desarrollan en Portugal, Brasil, Argentina, EEUU, Africa y Europa del Este.</p> <p>Es destacable que la gestión de promoción (gestión inmobiliaria) es efectuada por otra empresa parte del holding. Todas las empresas del holding son independientes y se regulan de acuerdo al mercado.</p> <p>Engil tiene el 92% del mercado de la construcción en Portugal y cerca de un 8% del mercado extranjero. El portfolio actual de obras encargadas asciende a 120.000 millones de escudos portugueses y la facturación de la empresa es cercana a los US\$ 250.000.000.-. Las obras se caracterizan de la siguiente forma:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>3% Edificios comerciales</li> <li>14,8% Edificios habitacionales</li> <li>4,5% Edificios públicos</li> <li>40% Concesiones</li> <li>0,6% Edificios escolares</li> <li>3,8 Hospitales</li> <li>12,4% Obras hidráulicas</li> <li>37% Vías de comunicación</li> <li>5,1% Obras diversas.</li> </ul> <p>En cuanto al tipo de clientes, su clasificación es la siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>20% Privados</li> <li>14% Estados</li> <li>40% Asociados</li> <li>0,4% Corporativos</li> <li>25,6% Empresas con capital público</li> </ul> <p>El crecimiento de la empresa es muy dinámico como consecuencia del sistema de trabajo, ya que junto con efectuar directamente la gestión de construcción, también se subcontrata o se realiza la formación de consorcios. Un ejemplo de ello es el Oceanario de Lisboa, obra con un costo de US\$ 22.000.000, en la que Engil participó junto a 3 empresas más.</p> <p>La empresa está certificada bajo las normas ISO 9000, en todas las áreas de la producción. La primera área en certificarse fue la metal-mecánica.</p> <p>También es destacable la estructura de trabajo en la oficina central, ya que es el centro de manejo y control de las obras en todo el mundo, desarrollándose todo el nivel de gestión, control de costos, compras, proyectos, etcétera.</p> <p>El objetivo de la empresa apunta a alcanzar el 20% de sus ingresos proveniente desde el extranjero.</p>
--------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



COMITÉ DE VIVIENDA E INVERSIONES INMOBILIARIAS  
DEL SECTOR PRIVADO, COVINSEP  
MISION TECNOLÓGICA **ESPAÑA & PORTUGAL**  
Octubre 2001



**FICHA DE ACTIVIDADES Y VISITAS TÉCNICAS**  
**Nº 12**

<b>Fecha &amp; hora</b>	Octubre 23, 2001 10:00 – 12:30 hrs.
<b>Tema</b>	Productos
<b>Características relevantes</b>	Ejemplo de comercialización y venta exitosa basada en exteriores o fachadas
<b>Nombre</b>	BAHIA ALCANTARA
<b>Ubicación</b>	Marbella
<b>Etapa</b>	Primera etapa en construcción
<b>Características técnicas</b>	N/a
<b>Mandante, Constructor o Arquitecto</b>	Archiplan
<b>Contacto</b>	Jaime Hernández (34-95) 290 - 6146





<b>Otros</b>	<p>Se trata de un conjunto de 80 viviendas plurifamiliares en el Término Municipal de Marbella, situadas en una zona residencial en proceso de consolidación, pero dotada de todas las infraestructuras urbanas necesarias.</p> <p>El proyecto se desarrolla en siete bloques con dos escaleras y ascensores cada uno, con lo que se tiene un total de 14 núcleos verticales de comunicación para las 80 viviendas. Las escalas y ascensores forman cuerpos externos, abiertos por todos sus lados y conectados con los apartamentos a través de "puentes" cubiertos y ajardinados.</p> <p>Estos bloques se sitúan definiendo un espacio interior ajardinado, con piscinas, lagos, solarium y chiringuitos que se abren hacia el sur, donde la parcela limita con el vial que da servicio al Paseo Marítimo y a la playa de San Pedro de Alcántara.</p> <p>Se ha proyectado una sala de ventas que dará servicio al público en el transcurso de la construcción, y posteriormente se destinará a uso comunitario como edificio auxiliar de la zona de jardines y piscina.</p> <p>En cuanto a usos y tipologías, el proyecto consta de un total de 80 viviendas desarrolladas en planta baja, dos áticos, 92 plazas de aparcamiento y 80 trasteros en sótanos.</p> <p>Se han proyectado apartamentos de 2 y 3 dormitorios, y un dúplex de 3 y 4 dormitorios.</p> <p>Los apartamentos de un nivel cuentan con un aparcamiento más un trastero. Los apartamentos de dos niveles (duplex) cuentan con dos aparcamientos y un trastero cada uno.</p> <p>Para su segunda fase, la parcela tiene un total de 19.329,59 m<sup>2</sup>, pretendiéndose desarrollar las siguientes superficies construidas:</p> <p>Superficie construida viviendas: 10.738,94 m<sup>2</sup>  Superficie zonas comunes: 1.243,04 m<sup>2</sup>  Superficie terrazas abiertas: 78,22 m<sup>2</sup>  Superficie terrazas cubiertas: 5.607,75 m<sup>2</sup>  Superficie de sótanos: 5.301,82 m<sup>2</sup> (incluyendo aparcamientos, trasteros y zonas comunes bajo rasantes)  Superficie chiringuitos: 90,25 m<sup>2</sup>  Total: 23.060,02 m<sup>2</sup></p> <p>En su segunda fase el proyecto se desarrolla en planta baja, 2 áticos sobre rasante, 106 plazas de aparcamiento y 62 trasteros en sótanos bajo rasante. Se han proyectado apartamentos de 2 y 3 dormitorios, y dúplex de 2, 3 y 4 dormitorios. Los apartamentos de un nivel cuentan con un aparcamiento más un trastero. Los apartamentos de dos niveles (dúplex) cuentan con dos aparcamientos y un trastero cada uno.</p> <p>Para su tercera fase, la parcela tiene un total de 18.367 m<sup>2</sup>, pretendiéndose desarrollar las siguientes superficies construidas:</p> <p>Superficie construida viviendas: 10.770,40 m<sup>2</sup>  Superficie zonas comunes: 1.253,33 m<sup>2</sup>  Superficie terrazas abiertas y cubiertas: 1.231,03 m<sup>2</sup>  Superficie de sótanos: 5.078,65 m<sup>2</sup> (incluyendo aparcamientos, trasteros y zonas comunes bajo rasantes)  Total: 18.333,41 m<sup>2</sup></p>
--------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



	<p>En esta tercera fase, el proyecto se desarrolla en planta baja, 2 áticos sobre rasante, 99 plazas de aparcamiento y 57 trasteros en sótanos bajo rasante. Se han proyectado apartamentos de 2 y 3 dormitorios, dúplex de 2, 3 y 4 dormitorios.</p>
--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



COMITÉ DE VIVIENDA E INVERSIONES INMOBILIARIAS  
DEL SECTOR PRIVADO, COVINSEP  
MISION TECNOLÓGICA **ESPAÑA & PORTUGAL**  
Octubre 2001



**FICHA DE ACTIVIDADES Y VISITAS TÉCNICAS**  
**Nº 13**

<b>Fecha &amp; hora</b>	Octubre 23, 2001 16:00 – 18:30 hrs.
<b>Tema</b>	Productos
<b>Características relevantes</b>	Desarrollo inmobiliario de segunda vivienda construido por etapas
<b>Nombre</b>	LA ALZAMBRA
<b>Ubicación</b>	Marbella
<b>Etapas</b>	Primera etapa terminada Segunda etapa en construcción
<b>Características técnicas</b>	N/a
<b>Mandante, Constructor o Arquitecto</b>	Archiplan
<b>Contacto</b>	Jaime Hernández (34-95) 290 - 6146





<b>Otros</b>	<p>En la primera etapa, que consta de 50 departamentos, y está totalmente vendida, el proyecto base de arquitectura es de otra oficina, y Archiplan sólo efectuó la dirección y supervisión de la obra durante la construcción.</p> <p>Cada etapa conforma un condominio compuesto por edificios de 4 pisos dispuestos en "U", mirando todos a un patio interior que cuenta con una hermoso parque, con un muy acabado paisajismo que incluye piscinas, cascadas de agua y otros elementos que entregan un muy bien logrado ambiente para el descanso.</p> <p>El proyecto de paisajismo fue ejecutado por Hugo Torrico, uno de los arquitectos de Archiplan.</p> <p>El concepto de estos proyectos consiste en ofrecer un fuerte impacto al comprador, con el paisajismo y zona de descanso, de modo tal que ese sea el motivo de decisión, y cuando conoce el departamento la decisión ya está tomada. Cada condominio cuenta con espacios y recintos de uso común, como lavandería, sauna, bar-chiringuito, y servicios.</p> <p>La primera etapa fue entregada a los copropietarios en abril del 2001, y básicamente cuenta con dos tipos de productos :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Departamentos de dos dormitorios con una superficie total de 140 m2.;</li> <li>2) Departamentos de tres dormitorios con una superficie total de 180 m2.</li> </ol> <p>Comercialización :</p> <p>Las ventas se inician en verde (sobre planos) y en ese momento los precios son del orden de un 20 % más bajos en relación con la obra terminada y lista para la entrega.</p> <p>El precio de los depts. de dos dormitorios, desde los 60 millones de pesetas, los que suben a 75 millones una vez terminados.</p> <p>Este mayor precio, se justifica, porque los compradores privilegian los condominios ya consolidados. Experiencias negativas de puesta en marcha de los condominios ha potenciado esta realidad.</p> <p>El valor del terreno tiene una incidencia de 100 mil pesetas por m2 de construcción.</p> <p>El valor del metro cuadrado de construcción es no menor a 160 mil pesetas por m2.</p> <p>El valor de venta a público es no menor a 450 mil pesetas por m2 de construcción.</p> <p>La segunda etapa de este desarrollo, está en plena etapa de construcción, y consulta un total de 62 departamentos distribuidos en 13 edificios.</p> <p>Los departamentos de dos dormitorios tienen superficies desde 147 m2 sin contar las terrazas que tienen superficies desde 52 m2.</p> <p>Los depts. de tres dormitorios tienen superficies desde 172 m2 sin contar las terrazas que tienen desde 54 m2 de superficie.</p> <p>También se ofrecen depts. de mayor superficie, ubicados en los últimos pisos, de los cuales el más amplio, con 4 dormitorios, está desarrollado en 317 m2 más una terraza de 237 m2, y que ya está vendido.</p> <p>A la fecha se han vendido 20 departamentos de los 62, y además hay 5 reservas. Ambas cifras representan un 40 % de ventas.</p> <p>Apenas el desarrollo de la obra lo permite, se monta un departamento piloto amoblado y decorado de la mejor forma.</p> <p>La experiencia indica que el departamento piloto se vende muy luego y amoblado, lo que obliga a ejecutar otro piloto.</p>
--------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>El plazo de construcción para la segunda etapa es de 14 meses, pero conforme la experiencia, es normal que el término y entrega se atrase 4 meses, lo que arrojaría un plazo total de 18 meses.</p> <p>En relación con el costo de construcción, es habitual que el presupuesto inicial se incremente entre un 20 a 25 %, lo que obliga a modificar los precios.</p>
--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------





COMITÉ DE VIVIENDA E INVERSIONES INMOBILIARIAS  
DEL SECTOR PRIVADO, COVINSEP  
MISION TECNOLÓGICA **ESPAÑA & PORTUGAL**  
Octubre 2001



**FICHA DE ACTIVIDADES Y VISITAS TÉCNICAS**  
**Nº 14**

<b>Fecha &amp; hora</b>	Octubre 24, 2001 10:00 – 12:00 hrs.
<b>Tema</b>	Productos Comercialización
<b>Características relevantes</b>	Comercialización de apartamentos asociados a cadena hotelera
<b>Nombre</b>	KEMPINSKI HOTEL RESORT ESTEPONA
<b>Ubicación</b>	Estepona, Marbella
<b>Etapas</b>	Terminada
<b>Características técnicas</b>	N/a
<b>Mandante, Constructor o Arquitecto</b>	Sauer International Investment, SL
<b>Contacto</b>	Philip C. Sauer (34-95) 280 – 9700 <a href="mailto:psauer@sauer-int.com">psauer@sauer-int.com</a>



<b>Otros</b>	<p>A 25 Km. de Marbella y 12 Km. de Puerto Banus, en un lugar poco poblado a orillas del mar mediterráneo y pegado a la carretera, en un sector llamado Estepona, se encuentra este proyecto 5 estrellas súper lujo, de propiedad del grupo Sauer de Alemania.</p> <p>El grupo Sauer es una empresa familiar de origen alemán que tiene negocios de publicidad y marketing, es propietaria de una cadena de restaurantes y realiza negocios inmobiliarios para vender, no para explotarlos, ni arrendar.</p> <p>El Kempinski Resort Hotel de Estepona es un buen ejemplo de su forma de hacer el negocio inmobiliario. Pensado como proyecto a 10 años, en 1989 compraron un terreno de 33 Ha. a bajo precio y con gran cantidad de playa frente al Mediterráneo, cuando Estepona casi no existía. Por problemas políticos y burocráticos recién en 1997 comenzaron la construcción del hotel y de los departamentos, lo que demoró 2 años. En total tiene 9 pisos de altura y 57.000 m2 construidos, y constituye el único proyecto que obtuvo tanta altura y constructibilidad en la zona.</p> <p>El proyecto contempla una gran recepción a doble altura. En el ala izquierda funciona el hotel 5 estrellas gran lujo, con 148 habitaciones de 6 tipologías diferentes. En el ala derecha se construyeron 89 departamentos de 2 y 3 dormitorios de grandes espacios, que se encuentran todos vendidos y escriturados.</p> <p>El terreno que ocupa el hotel y los departamentos es de 7,5 Ha. y la inversión total del proyecto fue de US\$ 75 millones. La idea de Sauer es armar el negocio hotelero, construirlo y dejarlo andando, para luego, al tercer año, venderlo con plusvalía incluida.</p> <p>Exigen un retorno del 25% mínimo de la inversión. El operador hotelero no invierte, sólo tiene la licencia para la operación y se le paga con un 10% de las ventas y un 3% de las utilidades anuales.</p> <p>Eligieron la marca Kempinski porque sólo opera hoteles de gran nivel (5 estrellas) y es alemana, coterráneos y constituyen un grupo objetivo como cliente, además de los ingleses. Sauer postula que la única forma de vender segunda vivienda es con buen servicio y esto se logra combinando segunda vivienda con operación hotelera. En este nivel de 5 estrellas y departamentos muy amplios y caros no les resulta la venta de tiempo compartido, ya que los propietarios son más exigentes y no están dispuestos a compartir sus departamentos y muebles.</p> <p>El hotel da 200 empleos directos y estiman que genera otros 600 empleos indirectos. Los gastos comunes se dividen entre las instalaciones del hotel y de los departamentos. Tienen administraciones separadas, pero el operador hotelero entrega servicios optativos a los propietarios de departamentos (house keeping, bar-restaurant, room service, etc.). También le pueden administrar la mantención y los arriendos. El propietario de departamento también tiene derecho a usar las piscinas, gimnasio y jardines que comparte con los clientes del hotel. Este sistema mixto, afirma Sauer, ya lo han usado y con éxito en EEUU.</p> <p>Para la arquitectura eligieron a Melvin Villarroel, ya que tiene un gusto artístico del partido general, con gran preponderancia de los espacios exteriores. De hecho, en jardines invirtieron US\$ 1,2 millones. La arquitectura interior y detalles fueron contratados con otra oficina</p>
--------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



	<p>alemana porque son mejores técnicos. Esto último parece ser más un mito que realidad dado que en nuestra visita pudimos constatar varios defectos constructivos como cielos chuecos, grietas y muchas filtraciones de jardineras y otros, en un edificio de reciente factura.</p> <p>Cabe destacar que el EBI (European Bank of Investment) ha otorgado importantes subvenciones del mercado común europeo para financiar inversiones en la zona de Andalucía que permitan disminuir la cesantía. El caso de este desarrollo es un ejemplo de ello.</p>
--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



**COMITÉ DE VIVIENDA E INVERSIONES INMOBILIARIAS  
DEL SECTOR PRIVADO, COVINSEP  
MISION TECNOLÓGICA ESPAÑA & PORTUGAL  
Octubre 2001**



**FICHA DE ACTIVIDADES Y VISITAS TÉCNICAS  
Nº 15**

<b>Fecha &amp; hora</b>	Octubre 24, 2001 13:00 – 14:30 hrs.
<b>Tema</b>	Productos Comercialización
<b>Características relevantes</b>	Complejo turístico y residencial
<b>Nombre</b>	ALCAZABA BEACH ESTEPONA
<b>Ubicación</b>	Estepona, Marbella
<b>Etapa</b>	Terminado
<b>Características técnicas</b>	N/a
<b>Mandante, Constructor o Arquitecto</b>	Melvin Villarroel
<b>Contacto</b>	Gastón Aignerren (34-95) 290 – 6146 gaigneren@terra.es





<b>Otros</b>	<p>El Alcazaba Beach Estepona constituyen el primer ejemplo de un complejo turístico residencial en la zona con absoluto éxito en su venta. De hecho, la Junta de Andalucía le hizo merecedor del premio "Mejor Jardín de Andalucía del año 1990".</p> <p>Está emplazado en un terreno de 13 hectáreas en Estepona y tiene 500 metros de playa en el mar mediterráneo.</p> <p>El número de viviendas alcanza a 312 y la superficie construída son 60.000 m2 más terrazas y sótanos. En total, en el complejo hay 52 escaleras.</p> <p>Como equipamiento consta de 6 piscinas (una de ellas temperada), 5 canchas de tenis, 3 canchas de paddle tenis, y 3 beach clubs.</p> <p>La arquitectura está basada en una tipología PM-2 correspondiente a pueblo mediterráneo, siendo su característica más importante el que las plantas del edificio se van recogiendo hacia arriba.</p> <p>El cerramiento de los edificios es de albañilería enfoscada y pintada a la cal. Los edificios tienen detalles típicos de la arquitectura andaluza: aleros tipo pico de gorrión, balcones sevillanos, tejas, enfoscado rústico, jardineras, asientos de obra, faroles, celosías, pérgolas de madera, etcétera.</p>
--------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



**COMITÉ DE VIVIENDA E INVERSIONES INMOBILIARIAS  
DEL SECTOR PRIVADO, COVINSEP  
MISION TECNOLÓGICA ESPAÑA & PORTUGAL  
Octubre 2001**



**FICHA DE ACTIVIDADES Y VISITAS TÉCNICAS  
Nº 16**

<b>Fecha &amp; hora</b>	Octubre 24, 2001 16:30 – 18:00 hrs.
<b>Tema</b>	Desarrollo Inmobiliario Reunión Gremial
<b>Características relevantes</b>	N/a
<b>Nombre</b>	ASOCIACIÓN NACIONAL DE URBANIZADORES Y TURISMO RESIDENCIAL DE MARBELLA
<b>Ubicación</b>	Puerto Banús, Marbella
<b>Etapas</b>	N/a
<b>Características técnicas</b>	N/a
<b>Mandante, Constructor o Arquitecto</b>	N/a
<b>Contacto</b>	Ricardo Arranz    José Figueroa (34-95) 283 – 6387





<b>Otros</b>	<p>Puerto Banús y la urbanización Nueva Andalucía corresponden a un desarrollo concebido y llevado adelante por José Banús, desarrollador inmobiliario madrileño con vasta experiencia en vivienda protegida (social). Este desarrollo es posterior a otros que existen hacia el oriente de esta zona sobre la Costa del Sol, iniciándose en 1967, en terrenos privados hasta entonces dedicados a la fruticultura. Además, cuenta con una concesión de frente marítimo por un plazo de 90 años. El financiamiento fue de estricto riesgo privado.</p> <p>Con una moderna concepción urbanística para la época, el elemento principal de este desarrollo fue el área portuaria, un gran puerto deportivo con el concepto de "puerto vivo" abierto hacia el tráfico marítimo, lo que proporciona un punto de llegada para los viajeros de altos ingresos que se desplazan a muy bajo costo. A partir de este puerto, se produce un desarrollo en anillos concéntricos.</p> <p>En mayo de 1970 el puerto se abre a la navegación. Cuenta con una superficie de agua abrigada de 15 ha., con un dique de 1.053 mt. de largo y 7 mt. de ancho en la cabecera, una capacidad para 915 frentes de atraque para yates de diverso calado, y completos servicios para las embarcaciones y viajeros.</p> <p>En el área inmediata al puerto hay 400 locales comerciales aproximadamente y un gran número de departamentos. Entre los servicios del puerto, el comercio anexo y el área residencial se generan 3.400 puestos de trabajo en temporada baja, subiendo a más de 5.000 durante la temporada alta.</p> <p>Se estima que unas 4.800.000 personas visitan Puerto Banús anualmente. De este total un 55% son españoles. La ocupación promedio del puerto es de 780 embarcaciones diarias.</p> <p>Otros equipamientos contiguos son 4 estacionamientos públicos con capacidad superior a 2.000 vehículos, 9 campos de golf con 18 hoyos en un radio de 10 kms., un gran casino y múltiples hoteles.</p> <p>Puerto Banús es considerado un desarrollo joven. Está contemplada una nueva infraestructura portuaria con la construcción de un segundo espigón, orientado a recibir embarcaciones deportivas grandes (420 unidades). La inversión portuaria debiera alcanzar los 12.000 MM de pesetas, monto que no incluye la inversión inmobiliaria propiamente tal de un centro de negocios y un centro comercial.</p> <p>Las fuentes de ingresos del puerto son el cobro por uso de frentes de atraque y servicios portuarios, a los que se sumarán los beneficios derivados de la inversión inmobiliaria anexa.</p> <p>En cuanto al turismo residencial, los nuevos desarrollos se localizan hacia el interior. El elemento dominante es el desarrollo en torno a campos de golf y con vista lejana al mar, la que se ve favorecida por la pendiente de los cerros. Es en estas áreas donde se espera la localización de las viviendas de más alta calidad, mientras que en el borde costero habrá más desarrollos hoteleros y comercial.</p> <p>El turista golfista es el de mayor gasto, con 40.000 a 60.000 pesetas diarias. Este tipo de turista asegura alargar la temporada ocupando la infraestructura durante el resto de las estaciones. Otro segmento de interés para el período otoño-primavera es la tercera edad.</p>
--------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>Los compradores de residencias hasta hace 5 o 6 años eran personas de 40 a 60 años. Hoy el interés en este sector se ha desplazado hacia compradores desde los 35 años.</p> <p>El producto característico era un departamento de 120 m2. mas terrazas. Esta superficie hoy ha bajado a 80 m2. mas terrazas. Los departamentos especiales y más caros son normalmente los primeros en venderse.</p> <p>El mercado sigue dominado por la oferta y se observa cierta indecisión en los compradores desde los atentados del 11 de septiembre pasado, ya que es un mercado muy sensible a las crisis. Para muchos compradores es una tercera o cuarta vivienda por lo que los ciclos son bastante acentuados.</p> <p>En orden de importancia, los compradores buscan clima y entorno grato, seguridad y relación precio-calidad.</p> <p>Como amenaza para el desarrollo se advierte la fragilidad que representa la ausencia de un plan general de suelo urbanizable en el Ayuntamiento de Marbella y el conflicto entre este y la Junta de Andalucía que impiden resolver este plan. Esto genera incertidumbres para los desarrolladores. También el sector público es incapaz de reaccionar a la velocidad del cambio que vive la zona.</p> <p>Otra amenaza es la velocidad de este desarrollo, que ha deteriorado la calidad de la construcción en el área, tanto en materia de proyectos, gestión de obras y calidad de mano de obra y contratistas. Los altos precios han sido factor de atracción para operadores sin compromisos de largo plazo con el área.</p> <p>El desarrollo del tiempo compartido es escaso en esta área. Su fuerte está en Benidorm y Fungueirola. La tendencia es que este negocio gire en torno a las cadenas hoteleras, que son las únicas que pueden garantizar el adecuado nivel de calidad de servicio. Los principales operadores son Mariott y Four Seasons. La actividad acaba de ser regulada por una ley especial.</p>
--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

#### **4. BENEFICIOS DEL PROYECTO.**

Como uno de los principales beneficios que la ejecución del proyecto de transferencia tecnológica ha significado para las empresas se puede mencionar la interacción directa con actores – tanto públicos como privados - de la gestión inmobiliaria española y portuguesa, conociendo in situ nuevos métodos y tecnologías propias del proceso inmobiliario, así como productos, desarrollos y formas de comercialización, marketing, financiamiento, administración y asociación exitosas.

También constituyó un beneficio del proyecto el conocimiento de líneas de trabajo, indicadores y puntos de medición; la identificación de problemas y de los medios para superarlos; la visualización de múltiples métodos, materiales y sistemas aplicables a la construcción.

La búsqueda de alternativas y definiciones de nuevos productos en materia de desarrollos turísticos, de segunda vivienda, ocio, tercera edad, etcétera, pueden mencionarse como beneficios asociados al proyecto de transferencia tecnológica, junto con el conocimiento y observación de las nuevas tendencias de la actividad inmobiliaria a nivel internacional, la formas emergentes de organización de la industria, del financiamiento, del crédito hipotecario, de la asociación público-privada en aspectos de renovación urbana, etcétera.

Finalmente, cabe mencionar como un beneficio del proyecto la generación de un ambiente y de condiciones para favorecer un amplio y profundo proceso de transferencia tecnológica al interior del sector inmobiliario asociado a la Cámara Chilena de Construcción, así como la exposición de dicho sector frente a diversos actores internacionales, y la creación de vínculos permanentes de comunicación con múltiples entidades internacionales relacionadas con el sector, que permitirán a las empresas chilenas enfrentar de manera mas eficiente los distintos desafíos que se derivan del proceso de globalización.

#### **5. RESULTADOS Y CONCLUSIONES.**

En términos de resultados y conclusiones es pertinente hacer un primer alcance enlazando este proyecto de transferencia tecnológica con uno anterior: el # 201/2649 denominado "Conocimiento de Nuevas Técnicas, Materiales y Sistemas Constructivos en Barcelona 2001" que tuvo lugar en abril de 2001.

En efecto, como fruto del proyecto # 201/2649 se establecieron contactos iniciales con los organizadores del Barcelona Meeting Point, contactos que a su vez por medio del proyecto objeto de este informe, se tradujeron en una exitosa visita y participación en dicha feria.

A futuro no debe descartarse que el sector inmobiliario chileno participe en nuevas versiones de ferias sectoriales internacionales, esfuerzo que adecuadamente canalizado con el sector público puede implicar reforzar y reposicionar al país, a los proyectos y a los productos y servicios generados en el mismo.

Otro resultado y conclusión importante es la natural maduración y transferencia de la experiencia asimilada al interior de las empresas participantes en el proyecto. En este sentido, los efectos de iniciativas de esta naturaleza van paulatinamente rindiendo sus frutos en la gestión diaria de las empresas inmobiliarias, traduciéndose en acciones concretas cuyos beneficiarios en definitiva son los usuarios de sus productos, esto es, los adquirentes de viviendas.



Pero la experiencia va más allá, del momento en la Cámara Chilena de la Construcción apoya un completo plan de difusión del proyecto entre sus asociados, por medio de publicaciones, informes, exposiciones y gestación de grupos especiales de estudio y trabajo. El despliegue de este esfuerzo lleva a que los beneficios del proyecto de transferencia tecnológica no queden circunscritos solamente a las empresas participantes en el mismo, sino que se hagan extensivos al mayor número posible de empresas y personas, generándose iniciativas que oportunamente pueden traducirse en proposiciones para formular ante las autoridades pertinentes.

Finalmente, entre los resultados y conclusiones se debe señalar el apoyo que una iniciativa de esta naturaleza significa para el proceso de maduración y adecuación del sector inmobiliario chileno frente al cambiante escenario de la globalización mundial. En esta perspectiva, resulta fundamental el constantemente estar abiertos a las nuevas tendencias, de manera de lograr respuestas y soluciones efectivas, que mantengan la competitividad del sector inmobiliario y del país como un todo.

## **6.- ANEXOS**

# **Anexo N° 1**

## **Gastos**

## **Reales**

**1.- CUADRO RESUMEN DE GASTOS REALES DEL PROYECTO DE  
TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA**

<b>Nº Proyecto</b>	<b>201-2859</b>
<b>Título del Proyecto</b>	<b>Nuevos Métodos y Tecnologías Innovadoras Aplicables al Proceso Inmobiliario</b>
<b>Gestor</b>	<b>CAMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCIÓN A.G.</b>

<b>Partidas de Costo</b>	<b>Gastos Programados M\$</b>	<b>Gastos Reales M\$</b>
1.-Programación y Asesoría Local	<b>1.160</b>	<b>1.400</b>
2.-Pasajes Aéreos Tasas Embarques Seguros	<b>13.797</b>	<b>7.836</b>
3.-Alojamiento y Alimentación	<b>29.568</b>	<b>17.388</b>
4.-Movilización en Destino	<b>1.608</b>	<b>1.243</b>
5.-Asistencia a Eventos	<b>2.144</b>	<b>1.336</b>
6.-Contraparte FONTEC	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>48.277</b>	<b>29.202</b>



**2.- DETALLE DE GASTOS DEL PROYECTO****PRESUPUESTO DEL PROYECTO**

(Valores en \$)

<b>Partidas de de Costo</b>	<b>Item</b>	<b>Presup Inicial M\$</b>	<b>Gastos Real M\$</b>	<b>Total Acum. M\$</b>
1.-Programación y Asesoría Local <b>Subtotal</b>	a)Formulac., Presentación del Proyecto b)Presentación Informe Final	1.160 <b>1.160</b>	1.400 <b>1.400</b>	<b>1.400</b>
2.-Pasajes Aéreos <b>Subtotal</b>	Pasaje Stgo-Barcelona-Lisboa-Stgo. 9 pasajes \$ 870.642 con Tasas y Seguros Incluidos	13.797 <b>13.797</b>	7.836 <b>7.836</b>	<b>9.236</b>
3.-Alojamiento y Alimentación <b>Subtotal</b>	Viático diario US\$ 230 por día p/ p 9 personas * 230 * 12 días	29.568 <b>29.568</b>	17.388 <b>17.388</b>	<b>26.624</b>
4,-Movilización en Destino <b>Subtotal</b>	6 días de bus con chofer	1.608 <b>1.608</b>	1.243 <b>1.243</b>	<b>27.867</b>
5.-Asistencia a Eventos <b>Subtotal</b>	Asistencia al Barcelona Meeting Point US\$212* 9	2.144 <b>2.144</b>	1.336 <b>1.336</b>	<b>29.202</b>
6.-Contraparte FONTEC <b>Subtotal</b>		- -	- -	
<b>TOTAL</b>		<b>48.277</b>	<b>29.202</b>	<b>29.202</b>

Tipos de Cambio Usados:

Pasajes, Seguros, Tax: \$ 701

Transporte: \$ 664

Asistencia Evento: \$ 700

## 3.- PLANILLA DE DETALLE DE GASTOS MISION TECNOLOGICA COVINSEP

## PRESUPUESTO DEL PROYECTO

(Valores en \$)

Nº	Empresa	Participante	Pasajes+ Tasas+ Seguros		Gastos	
			Monto M\$	Comprobante Facturas Security	Alojamiento Alimentac.	Movilización \$11.507,64 p/día * 12 días
1	Inmobiliaria La Cañada S.A.	Alfredo Jalón	870.642	37.259	739.190	138.092
2	Empresa Constructora Delta S.A.	Alvaro Garfias	870.642	37.268	739.190	138.092
3	Boetsch S.A.	Cristian Boetsch	870.642	37.269	739.190	138.092
4	Constructora Sergio Figueroa S.A.	Sergio Figueroa	870.642	42.239	739.190	138.092
5	Inmobiliaria Magallanes S.A.	Alfredo Behrmann	870.642	37.271	739.190	138.092
6	Echeverría, Izquierdo, Ing. y Const.	Bernardo Echeverría (*)	870.642	37.267	739.190	138.092
7	Prohabit S.A.	Christian Steffens	870.642	37.260	739.190	138.092
8	Emp Constructora Tecsa S.A.	Luís Felipe Varas	870.642	37.258	739.190	138.092
9	Cámara Chilena de la Construcción	Diego Fernández (**)	870.642	37.273	739.190	138.092
<b>Totales</b>			<b>7.835.778</b>		<b>6.652.710</b>	<b>1.242.825</b>

(\*) Jefe de Misión

(\*\*) Coordinador

# **Anexo N° 2**

# **Implementación**

# **de**

# **Resultados**



## **IMPLEMENTACION DE LOS RESULTADOS DEL PROYECTO**

<b>TÍTULO DEL PROYECTO</b>	Misión Tecnológica "Nuevos Métodos y Tecnologías Innovadoras Aplicables al Proceso Inmobiliario y Constructivo"
<b>EMPRESA GESTORA</b>	Cámara Chilena de la Construcción A.G.

### **IMPLEMENTACION DE LOS RESULTADOS DEL PROYECTO**

Los principales resultados obtenidos en el proyecto y los beneficios que representó su ejecución para las empresas asociadas se resumen a continuación:

- a) Se incrementaron en forma importante los contactos empresariales para la búsqueda de transferencia tecnológica, esencialmente mediante las distintas visitas técnicas efectuadas y la asistencia al Barcelona Meeting Point, importante punto de encuentro entre desarrolladores inmobiliarios e inversionistas internacionales.
- b) Se crearon condiciones para la búsqueda de asociaciones empresariales, contactos y contrapartes idóneas para futuros proyectos de inversión.
- c) Se conocieron experiencias exitosas de internacionalización de empresas inmobiliarias europeas, estudiando la estructura organizacional de las mismas, las formas de financiamiento y los riesgos de los mercados en que operan.
- d) Se profundizaron aspectos relativos al desarrollo urbano, recuperación de centros urbanos, planeación de las ciudades, recuperación de bordes costeros, desarrollo de proyectos y fomento de la industria turística.
- e) Se conocieron nuevos métodos y tecnologías aplicables al proceso inmobiliario, principalmente conociendo formas de diseñar y desarrollar nuevos productos inmobiliarios especialmente adecuados a los requerimientos actuales de la población.
- f) Se profundizó el conocimiento relativo a múltiples aspectos propios del fenómeno de la globalización del mercado inmobiliario, incluyendo la fluidez de la información, conocimiento de materiales y diseños nuevos.
- g) Se conocieron formas de estructuración financiera y métodos de financiamiento propios de los lugares visitados que implican innovaciones con respecto a los sistemas habitualmente utilizados en Chile, y que tienen como efecto el hacer más atractiva la venta de los productos inmobiliarios.

# **Anexo N° 3**

# **Respaldos de Rendición de Gastos**

OSVALDO JAVIER CABRERA SALAS  
 ASESORIAS ECONOMICAS  
 INGENIERO COMERCIAL  
 R.U.T.: 8.602.529 - 9  
 MAGONAL PARAGUAY 252 - DEPTO. 411 - E  
 FONONO: 634 4128 - SANTIAGO

BOLETA DE HONORARIOS  
 Nº 000038

Señor (es): C.C.A.C. S.A. 1 de Octubre de 2004  
 Dirección: Monroe Poma 10 P 503  
 Ciudad: S.L.G. R.U.T.: 81.458.500-K

por Honorarios Profesionales

DUPLICADO: S.I.I.

<u>Formación Proyecto Estructura</u>	<u>466.666 =</u>
<u>- 10 % de Retención \$</u>	<u>46.666 =</u>
<b>TOTAL \$</b>	<b><u>420.000 =</u></b>

OSVALDO JAVIER CABRERA SALAS - N. YORK 58 - R.U.T.: 96.566.600 - I - SANTIAGO

FIRMA

OSVALDO JAVIER CABRERA SALAS  
 ASESORIAS ECONOMICAS  
 INGENIERO COMERCIAL  
 R.U.T.: 8.602.529 - 9  
 MAGONAL PARAGUAY 252 - DEPTO. 411 - E  
 FONONO: 634 4128 - SANTIAGO

BOLETA DE HONORARIOS  
 Nº 000040

Señor (es): Cámara Chilena de la Construcción 12 de Octubre de 2004  
 Dirección: Monroe Poma 10 P 503 Providencia  
 Ciudad: Santiago R.U.T.: 81.458.500-K

por Honorarios Profesionales

DUPLICADO: S.I.I.

<u>Ejecución Proyecto Misión Tecnológica</u>	<u>466.666 =</u>
<u>% de Retención \$</u>	<u>46.666 =</u>
<b>TOTAL \$</b>	<b><u>420.000 =</u></b>

OSVALDO JAVIER CABRERA SALAS - N. YORK 58 - R.U.T.: 96.566.600 - I - SANTIAGO

FIRMA



OSVALDO JAVIER CABRERA SALAS  
 ASESORIAS ECONOMICAS  
 INGENIERO COMERCIAL  
 R.U.T.: 8.602.529 - 9  
 DIAGONAL PARAGUAY 252 - DEPTO. 411 - E  
 FONO: 634 4128 - SANTIAGO

BOLETA DE HONORARIOS

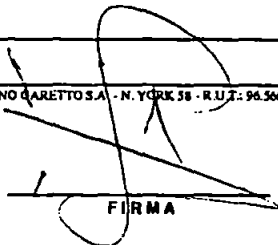
Nº 000041

Señor (es): CÁMARA CHILENA CONSTRUCCIÓN A.C. 11 de Diciembre de 2001  
 Dirección: MORANDI PEREIRA 10 8130 3  
 Ciudad: PROVIDENCIA R.U.T.: 91.458.500 - F

Por Honorarios Profesionales

INFORME FINAL MISIÓN TECNOLÓGICA		ORIGINAL CLIENTE
SECTOR INMOBILIARIO	\$	466.666.-
- 10% de Retención	\$	46.666.-
<b>TOTAL \$</b>		<b>420.000.-</b>

BRUNO GARETTO S.A. - N. YORK 38 - R.U.T.: 96.566.600 - 1 - SANTIAGO

  
 FIRMA

Razón Social : CAMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCION A.G.  
 R.U.T. : 81,458,500-K  
 Dirección : MARCHANT PEREIRA 10 Of. 3 P - PROVIDENCIA  
 Giro : ASOCIACION GREMIAL

LIBRO DE RETENCIONES DEL MES DE OCTUBRE DE 2001

Fecha de Pago	Tipo Documento	Nº Documento	RUT del Retenido	Nombre del Retenido	Monto Bruto Renta	Tasa Rete	Monto de la Retención	Monto Neto Pagado
<b>Honorarios Profesionales</b>								
04/10/2001	Honorarios	154	2,636,077-3	ANDRES ALEMANY	275,857	10.00	27,586	248,271
04/10/2001	Honorarios	134	9,357,771-K	ELENA TORRES CAMPOS	111,700	10.00	11,170	100,530
04/10/2001	Honorarios	802	9,901,586-1	DANIEL RODRIGUEZ	142,914	10.00	14,291	128,623
04/10/2001	Honorarios	88	10,958,666-8	VALERIA GHIVARELLO FALCONE	866,666	10.00	86,666	780,000
17/10/2001	Honorarios	147	9,707,618-9	PATRICIA EUGENIA VALENZUELA	1,222,222	10.00	122,222	1,100,000
17/10/2001	Honorarios	4	12,484,248-4	MANUEL INOSTROZA CARMONA	27,778	10.00	2,778	25,000
25/10/2001	Honorarios	448	5,062,401-3	PABLO EYZAGUIRRE CHADWICK	320,502	10.00	32,050	288,452
25/10/2001	Honorarios	9	5,313,620-6	ROBERTO ACEVEDO ASPEE	1,333,333	10.00	133,333	1,200,000
25/10/2001	Honorarios	328	7,034,309-6	CARMEN CONTRERAS BERRIOS	186,666	10.00	18,666	168,000
25/10/2001	Honorarios	580	8,489,867-8	MARCELA FUENTEALBA ROLDAN	768,000	10.00	76,800	691,200
25/10/2001	Honorarios	40	8,602,529-9	OSVALDO CABRERA	466,666	10.00	46,666	420,000
25/10/2001	Honorarios	35	8,660,785-9	PAMELA WERNER FARIAS	800,000	10.00	80,000	720,000
25/10/2001	Honorarios	5	12,484,248-4	MANUEL INOSTROZA CARMONA	61,111	10.00	6,111	55,000
25/10/2001	Honorarios	7	13,493,961-3	FERNANDO A. CABEDO ARANGUIZ	277,777	10.00	27,777	250,000
30/10/2001	Honorarios	307	2,449,512-4	FERNANDO CARDENAS MAYORGA	55,555	10.00	5,555	50,000
30/10/2001	Honorarios	578	2,793,386-6	JOSE MIGUEL CONTRERAS CUEVA	11,111	10.00	1,111	10,000
30/10/2001	Honorarios	446	3,423,529-5	BENJAMIN MACKENNA BESA	1,666,666	10.00	166,666	1,500,000
30/10/2001	Honorarios	175	3,703,801-6	ELENA MARAMBIO JIMENEZ	531,840	10.00	53,184	478,656
30/10/2001	Honorarios	43	5,015,395-9	GUSTAVO BARRIOS BASUALTO	111,111	10.00	11,111	100,000
30/10/2001	Honorarios	54	5,032,020-0	DIXON JOSE VIGORENA PEREZ	567,474	10.00	56,747	510,727
30/10/2001	Honorarios	41	5,198,911-2	RUTH ANA ELPHICH	90,000	10.00	9,000	81,000
30/10/2001	Honorarios	115	7,002,933-2	MARCELA FUENZALIDA VILLAGRA	1,210,000	10.00	121,000	1,089,000
30/10/2001	Honorarios	112001	7,002,933-2	MARCELA FUENZALIDA VILLAGRA	590,871	10.00	59,087	531,784
30/10/2001	Honorarios	329	7,034,309-6	CARMEN CONTRERAS BERRIOS	55,555	10.00	5,555	50,000
30/10/2001	Honorarios	25	7,169,495-K	MARIA STRANGER STRANGER	33,000	10.00	3,300	29,700
30/10/2001	Honorarios	398	7,399,738-0	AURORA ISABEL RETAMAL ABARZ	20,000	10.00	2,000	18,000
30/10/2001	Honorarios	692	7,474,255-6	JOSE HORTA VALIN	111,111	10.00	11,111	100,000
30/10/2001	Honorarios	1215	7,579,033-3	JUAN HERIBERTO MILLAN TENOR	916,666	10.00	91,666	825,000
30/10/2001	Honorarios	4645	7,761,622-5	XIMENA C. YOUNG MOREAU	55,555	10.00	5,555	50,000
30/10/2001	Honorarios	210	8,172,575-6	JAIME HENRIQUEZ P	84,840	10.00	8,484	76,356
30/10/2001	Honorarios	211	8,172,575-6	JAIME HENRIQUEZ P	65,520	10.00	6,552	58,968
30/10/2001	Honorarios	24	8,931,488-7	RICARDO VERGARA A.	55,555	10.00	5,555	50,000
30/10/2001	Honorarios	11	9,173,729-9	CARLOS ALBERTO RAMIREZ MUÑO	50,000	10.00	5,000	45,000
30/10/2001	Honorarios	813	9,901,586-1	DANIEL RODRIGUEZ	143,926	10.00	14,393	129,533
30/10/2001	Honorarios	545	10,122,984-K	OSCAR JOSE OLAVARRIA OYARZU	57,000	10.00	5,700	51,300
30/10/2001	Honorarios	10	11,424,723-5	RAFAEL GONZALEZ H.	14,300	10.00	1,430	12,870
30/10/2001	Honorarios	277	11,478,851-1	CESAR PATRICIO BARRIENTOS R	75,000	10.00	7,500	67,500
30/10/2001	Honorarios	6128	11,692,951-1	ROBERTO GOMEZ ALVAREZ	33,333	10.00	3,333	30,000
30/10/2001	Honorarios	11	12,429,596-3	MARISOL GAJARDO DIAZ	53,333	10.00	5,333	48,000
30/10/2001	Honorarios	3	12,822,369-K	ALEJANDRO ORREGO B.	53,960	10.00	5,396	48,564
30/10/2001	Honorarios	3	13,227,422-3	PAOLA DEVOTO SIMONETTI	53,333	10.00	5,333	48,000
30/10/2001	Honorarios	82	78,816,990-6	RODRIGO ROJAS B Y CIA.LTDA	1,035,801	10.00	103,580	932,221

Razón Social : CAMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCION A.G.  
 R.U.T. : 81,458,500-K  
 Dirección : MARCHANT PEREIRA 10 Of. 3 P - PROVIDENCIA  
 Giro : ASOCIACION GREMIAL

LIBRO DE RETENCIONES DEL MES DE OCTUBRE DE 2001

Fecha de Pago	Tipo Documento	Nº Documento	RUT del Retenido	Nombre del Retenido	Monto Bruto Renta	Tasa Rete	Monto de la Retención	Monto Neto Pagado
30/10/2001	Honorarios	3095	87,713,100-9	ALVAREZ Y ASOC	1,944,000	10.00	194,400	1,749,600
TOTAL HONORARIOS PROFESIONALES					16,607,608		1,660,753	14,946,855
TOTALES					16,607,608		1,660,753	14,946,855



Razón Social : CAMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCION A.G.  
 R.U.T. : 81,458,500-K  
 Dirección : MARCHANT PEREIRA 10 Of. 3 P - PROVIDENCIA  
 Giro : ASOCIACION GREMLIAL

LIBRO DE RETENCIONES DEL MES DE NOVIEMBRE DE 2001

Fecha de Pago	Tipo Documento	Nº Documento	RUT del Retenido	Nombre del Retenido	Monto Bruto Renta	Tasa Rete	Monto de la Retención	Monto Neto Pagado
<b>Honorarios Profesionales</b>								
01/11/2001	Honorarios	1204	7,579,033-3	JUAN HERIBERTO MILLAN TENOR	166,666	10.00	16,666	150,000
01/11/2001	Honorarios	1201	7,579,033-3	JUAN HERIBERTO MILLAN TENOR	111,111	10.00	11,111	100,000
01/11/2001	Honorarios	1202	7,579,033-3	JUAN HERIBERTO MILLAN TENOR	144,444	10.00	14,444	130,000
01/11/2001	Honorarios	38	8,602,529-9	OSVALDO CABRERA	466,666	10.00	46,666	420,000
01/11/2001	Honorarios	2	12,484,248-4	MANUEL INOSTROZA CARMONA	44,444	10.00	4,444	40,000
07/11/2001	Honorarios	62	5,388,393-1	MARIETA OLAVARRIA GHO	666,666	10.00	66,666	600,000
07/11/2001	Honorarios	327	7,034,309-6	CARMEN CONTRERAS BERRIOS	515,000	10.00	51,500	463,500
07/11/2001	Honorarios	59	13,960,924-7	VICTOR RODRIGUEZ PICCOLIZ	44,444	10.00	4,444	40,000
07/11/2001	Honorarios	12	14,217,917-2	CHRISTIAN CERDA QUITO	88,888	10.00	8,888	80,000
08/11/2001	Honorarios	147	9,357,771-K	ELENA TORRES CAMPOS	111,700	10.00	11,170	100,530
13/11/2001	Honorarios	1364	4,646,801-5	RAMON BARRA NARVAEZ	199,999	10.00	19,999	180,000
13/11/2001	Honorarios	21	5,454,292-5	HERNAN MATUS AGUIRRE	11,111	10.00	1,111	10,000
13/11/2001	Honorarios	40	6,090,230-5	ALFREDO GONZALEZ RIVERA	360,000	10.00	36,000	324,000
13/11/2001	Honorarios	267	7,406,312-8	MARITZA CARVAJAL GARCIA	305,556	10.00	30,556	275,000
13/11/2001	Honorarios	348	8,064,447-7	PEDRO CISTERNAS GUERRA	88,888	10.00	8,888	80,000
13/11/2001	Honorarios	8	12,739,745-7	CLAUDIO GODOY QUIDEL	55,555	10.00	5,555	50,000
13/11/2001	Honorarios	13	14,217,917-2	CHRISTIAN CERDA QUITO	55,555	10.00	5,555	50,000
20/11/2001	Honorarios	36	8,660,785-9	PAMELA WERNER FARIAS	800,000	10.00	80,000	720,000
20/11/2001	Honorarios	137	9,576,530-0	GERALDINE GILLMORE LANDON	1,022,222	10.00	102,222	920,000
20/11/2001	Honorarios	644	10,443,056-2	JOSE LARA LARA	34,551	10.00	3,455	31,096
20/11/2001	Honorarios	6	12,484,248-4	MANUEL INOSTROZA CARMONA	27,778	10.00	2,778	25,000
27/11/2001	Honorarios	42	5,198,911-2	RUTH ANA ELPHICH	90,000	10.00	9,000	81,000
27/11/2001	Honorarios	10	5,313,620-6	ROBERTO ACEVEDO ASPEE	1,333,333	10.00	133,333	1,200,000
27/11/2001	Honorarios	63	12,113,416-0	FERNANDO SANDOVAL	61,111	10.00	6,111	55,000
27/11/2001	Honorarios	4	13,227,422-3	PAOLA DEVOTO SIMONETTI	53,333	10.00	5,333	48,000
27/11/2001	Honorarios	3152	87,713,100-9	ALVAREZ Y ASOC	1,944,000	10.00	194,400	1,749,600
30/11/2001	Honorarios	296	2,449,512-4	FERNANDO CARDENAS MAYORGA	111,111	10.00	11,111	100,000
30/11/2001	Honorarios	176	3,703,801-6	ELENA MARAMBIO JIMENEZ	535,770	10.00	53,577	482,193
30/11/2001	Honorarios	479	4,801,660-K	LUIS LEON PONCE	55,556	10.00	5,556	50,000
30/11/2001	Honorarios	47	5,015,395-9	GUSTAVO BARRIOS BASUALTO	111,111	10.00	11,111	100,000
30/11/2001	Honorarios	55	5,032,020-0	DIXON JOSE VIGORENA PEREZ	609,667	10.00	60,967	548,700
30/11/2001	Honorarios	39	5,042,862-1	JOSE MUÑOZ SUBIABRE	40,000	10.00	4,000	36,000
30/11/2001	Honorarios	1191	5,408,384-K	NICANOR DIAZ R.	16,666	10.00	1,666	15,000
30/11/2001	Honorarios	1189	5,408,384-K	NICANOR DIAZ R.	16,666	10.00	1,666	15,000
30/11/2001	Honorarios	65	5,627,234-8	VICTOR RUIZ-TAGLE CARRASCO	400,000	10.00	40,000	360,000
30/11/2001	Honorarios	1572	5,812,015-4	ENRIQUE JAFFE W.	333,333	10.00	33,333	300,000
30/11/2001	Honorarios	130	6,033,291-6	GERMAN CONTRERAS LORCA	278,667	10.00	27,867	250,800
30/11/2001	Honorarios	124	6,033,291-6	GERMAN CONTRERAS LORCA	278,667	10.00	27,867	250,800
30/11/2001	Honorarios	127	6,033,291-6	GERMAN CONTRERAS LORCA	278,667	10.00	27,867	250,800
30/11/2001	Honorarios	125	6,033,291-6	GERMAN CONTRERAS LORCA	278,667	10.00	27,867	250,800
30/11/2001	Honorarios	126	6,033,291-6	GERMAN CONTRERAS LORCA	278,667	10.00	27,867	250,800
30/11/2001	Honorarios	128	6,033,291-6	GERMAN CONTRERAS LORCA	278,667	10.00	27,867	250,800

Razón Social : CAMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCION A.G.  
 R.U.T. : 81,458,500-K  
 Dirección : MARCHANT PEREIRA 10 Of. 3 P - PROVIDENCIA  
 Giro : ASOCIACION GREMIAL

LIBRO DE RETENCIONES DEL MES DE NOVIEMBRE DE 2001

Fecha de Pago	Tipo Documento	Nº Documento	RUT del Retenido	Nombre del Retenido	Monto Bruto Renta	Tasa Rete	Monto de la Retención	Monto Neto Pagado
30/11/2001	Honorarios	129	6,033,291-6	GERMAN CONTRERAS LORCA	278,667	10.00	27,867	250,800
30/11/2001	Honorarios	120	7,002,933-2	MARCELA FUENZALIDA VILLAGRA	1,210,000	10.00	121,000	1,089,000
30/11/2001	Honorarios	119	7,002,933-2	MARCELA FUENZALIDA VILLAGRA	590,873	10.00	59,087	531,786
30/11/2001	Honorarios	6514	7,285,594-9	PEDRO GALLEGUILLOS A.	33,333	10.00	3,333	30,000
30/11/2001	Honorarios	151	7,461,891-K	JUAN VASQUEZ VERGARA	2,000,000	10.00	200,000	1,800,000
30/11/2001	Honorarios	109	7,534,951-3	LEONILA GODOY ESPINOZA	111,111	10.00	11,111	100,000
30/11/2001	Honorarios	1230	7,579,033-3	JUAN HERIBERTO MILLAN TENOR	88,888	10.00	8,888	80,000
30/11/2001	Honorarios	460	7,834,593-4	FRANCISCO PEREZ SAN JUAN	77,777	10.00	7,777	70,000
30/11/2001	Honorarios	212	8,172,575-6	JAIME HENRIQUEZ P	188,160	10.00	18,816	169,344
30/11/2001	Honorarios	213	8,172,575-6	JAIME HENRIQUEZ P	86,130	10.00	8,613	77,517
30/11/2001	Honorarios	155	9,357,771-K	ELENA TORRES CAMPOS	111,700	10.00	11,170	100,530
30/11/2001	Honorarios	343	9,503,797-6	JUAN CARLOS HENRIQUEZ HERRE	30,000	10.00	3,000	27,000
30/11/2001	Honorarios	3	9,773,497-6	ANDRES BRAVO DEL CANTO	27,777	10.00	2,777	25,000
30/11/2001	Honorarios	42	9,860,460-K	MOHIRA SAAVEDRA E.	90,000	10.00	9,000	81,000
30/11/2001	Honorarios	824	9,901,586-1	DANIEL RODRIGUEZ	144,499	10.00	14,450	130,049
30/11/2001	Honorarios	561	10,122,984-K	OSCAR JOSE OLAVARRIA OYARZU	36,950	10.00	3,695	33,255
30/11/2001	Honorarios	208	10,169,455-0	IVAN RIVERA ROJAS	555,555	10.00	55,555	500,000
30/11/2001	Honorarios	21	10,450,178-8	CAROLINA HERRERA R.	33,333	10.00	3,333	30,000
30/11/2001	Honorarios	92	10,958,666-8	VALERIA GHIVARELLO FALCONE	200,000	10.00	20,000	180,000
30/11/2001	Honorarios	11	11,424,723-5	RAFAEL GONZALEZ H.	13,000	10.00	1,300	11,700
30/11/2001	Honorarios	401	11,424,723-5	RAFAEL GONZALEZ H.	20,000	10.00	2,000	18,000
30/11/2001	Honorarios	76	11,935,932-5	MARCIA VICENCIO OLIVARES	27,777	10.00	2,777	25,000
30/11/2001	Honorarios	9	12,217,836-6	MANUEL ANTONIO MARTINEZ SOT	27,777	10.00	2,777	25,000
30/11/2001	Honorarios	7	12,484,248-4	MANUEL INOSTROZA CARMONA	27,778	10.00	2,778	25,000
TOTAL HONORARIOS PROFESIONALES					18,715,988		1,871,588	16,844,400
TOTALES					18,715,988		1,871,588	16,844,400

37269  
COPIA  
Exenta

GRP000142857

88.127.800-6

09 de OCTUBRE de 2001

BOETSH S.A.

COYANCURA 2283 PISO 15

PROVIDENCIA

CONSTRUCTORA

Teléfono:

CONTADO

ASISTENCIA MISION TECNOLOGICA CAMARA CHILENA  
DE LA CONSTRUCCION A ESPAÑA Y PORTUGAL  
SR. CRISTIAN BOETSCH F \$ 870.642 CAMBIO \$ 701  
ALOJAMIENTO \$ 791.532 AL CAMBIO \$ 709  
BUS \$ 134.755 AL CAMBIO \$ 664

1.796.929

0

EXENTO	1.796.929
AFECTO	0
IVA	0
TOTAL	1.796.929

Son : UN MILLON SETECIENTOS NOVENTA Y SEIS MIL NOV -  
ECIENTOS VEINTINUEVE PESOS 00/100

Exento de I.V.A. Art. 13 N°3 Decreto Ley 825 de 1974

TRAVEL SECURITY S.A.  
BEATRIZ BAEZA DIAZ  
DEPTO. COBRANZAS

16/10/01



**TRAVEL SECURITY S.A.**



GIRO : AGENCIA DE VIAJES - VENTA DE PASAJES  
 CASA MATRIZ : ISIDORA GOYENECHEA 3365, PISO 10  
 FONOS (56-2) 241 3400 - FAX (56-2) 245 0576  
 E-MAIL: travel@security.cl  
 LAS CONDES - SANTIAGO - CHILE

**R.U.T.: 79.740.720-8**  
**FACTURA DE VENTAS Y SERVICIOS**  
**NO AFECTOS O EXENTOS DE IVA**  
**Nº 0042239**  
 42239



**CONTABILIZADO**  

IEI	Nº	FECHA
✓	25867	

S.I.I. SANTIAGO ORIENTE

Nº Negocio **GRP000150114**

Fecha **22 de NOVIEMBRE de 2001**

RUT Cliente **96.578.320-2**

Señor (es) **CONSTRUCTORA SERGIO FIGUEROA S.A**

Dirección **JOSE DOMINGO CAÑAS 2915**

Ciudad

Comuna **NUNOA**

Giro Comercial

Teléfono:

Cancelar Antes Del **22/11/2001**

Cancelar antes del

Por lo siguiente:

Cantidad	Detalle	Cant.
	ASISTENCIA MISION TECNOLOGICA CAMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCION ESPAÑA Y PORTUGAL SR SERGIO FIGUEROA	1.810.786

**EMPRESAS S.F.F.**  
**RECEPCION**  
**29 NOV 2001**  
 RECIBIDO \_\_\_\_\_

39/11/01  
 25868

EXENTO	1.810.786
AFECTO	0
IVA	0
<b>TOTAL</b>	<b>1.810.786</b>

Son : UN MILLON OCHOCIENTOS DIEZ MIL SETECIENTOS OCHENTA Y SEIS PESOS 00/100

Exento de I.V.A. Art. 13 N°3 Decreto Ley 825 de 1974

el de de

37267  
COPIA  
Exenta

GRP000142895

09 de OCTUBRE de 2001

85.747.000-1

ECHEVERRIA IZQUIERDO INGENIERIA Y CONSTR

BENJAMIN 2944 PISO 2

LAS CONDES \*

Teléfono:

CONTADO

ASISTENCIA MISION TECNOLOGICA CAMARA CHILENA  
DE LA CONSTRUCCION A ESPAÑA Y PORTUGAL  
SR. BERNARDO ECHEVERRIA \$ 870.642 CAMBIO \$ 701  
ALOJAMIENTO \$ 1.313.777 AL CAMBIO \$ 709  
BUS \$ 134.755 AL CAMBIO \$ 664

2.319.174

0

EXENTO	2.319.174
AFECTO	0
IVA	0
TOTAL	2.319.174

Son : DOS MILLONES TRESCIENTOS DIECINUEVE MIL CIEN -  
TO SETENTA Y CUATRO PESOS 00/100

Exento de I.V.A. Art. 13 N°3 Decreto Ley 825 de 1974

TRAVEL SECURITY S.A.  
BEATRIZ DIAZ DIAZ  
DEPTO. DE ASEGURANZAS

18/10/01

37268  
COPIA  
Exenta

GRP000142896

09 de OCTUBRE de 2001

78.269.940-7

INV.DELTA S.A.

HUERFANOS 812 PISO 7

SANTIAGO

Teléfono:

CONTADO

ASISTENCIA MISION TECNOLOGICA CAMARA CHILENA	2.319.174
DE LA CONSTRUCCION A ESPAÑA Y PORTUGAL	
SR. ALVARO GRAFIAS \$ 870.642 CAMBIO \$ 701	
ALOJAMIENTO \$ 1.313.777 AL CAMBIO \$ 709	
BUS \$ 134.755 AL CAMBIO \$ 664	0

EXENTO	2.319.174
AFECTO	0
IVA	0
TOTAL	2.319.174

Son : DOS MILLONES TRESCIENTOS DIECINUEVE MIL CIEN -  
TO SETENTA Y CUATRO PESOS 00/100

Exento de I.V.A. Art. 13 N°3 Decreto Ley 825 de 1974

TRAVEL SECURITY S.A.  
BEATRIZ BAEZA DIAZ  
DEPTO. COBRANZAS

16/10/01



37258  
COPIA  
Exenta

GRP000142899

09 de OCTUBRE de 2001

91.300.000-5

CONSTRUCTORA TECSA S.A.

AV. APOQUINDO 3068

LAS CONDES

CONSTRUCCION

Teléfono:

30 DIAS

ASISTENCIA MISION TECNOLOGICA CAMARA CHILENA  
DE LA CONSTRUCCION A ESPAÑA Y PORTUGAL  
SR. LUIS FELIPE VARAS AEREO  
\$ 870.642 CAMBIO \$ 701  
ALOJAMIENTO \$ 1.313.777 AL CAMBIO \$ 709  
BUS \$ 134.755 AL CAMBIO \$ 664

2.319.174

0

EXENTO	2.319.174
AFECTO	0
IVA	0
TOTAL	2.319.174

Son : DOS MILLONES TRESCIENTOS DIECINUEVE MIL CIEN -  
TO SETENTA Y CUATRO PESOS 00/100

Exento de I.V.A. Art. 13 N°3 Decreto Ley 825 de 1974

TRAVEL SECURITY S.A.  
BEATRIZ BAEZA DIAZ  
DEPTO. COBRANZAS

16/10/01

37271  
COPIA  
Exenta

GRP000142866

09 de OCTUBRE de 2001

78.610.820-9

INMOBILIARIA MAGALLANES S.A

LAS HUALTATAS 5487 DEPTO.92

LAS CONDES

CONSTRUCTORA

Teléfono:

CONTADO

ASISTENCIA MISION TECNOLOGICA CAMARA CHILENA  
DE LA CONSTRUCCION A ESPAÑA Y PORTUGAL  
SR. ALFREDO BEHRMANN \$ 870.642 CAMBIO \$ 701  
ALOJAMIENTO \$ 791.532 AL CAMBIO \$ 709  
BUS \$ 134.755 AL CAMBIO \$ 664

1.796.929

0

EXENTO	1.796.929
AFECTO	0
IVA	0
TOTAL	1.796.929

Son : UN MILLON SETECIENTOS NOVENTA Y SEIS MIL NOV -  
ECIENTOS VEINTINUEVE PESOS 00/100

Exento de I.V.A. Art. 13 N°3 Decreto Ley 825 de 1974

TRAVEL SECURITY S.A.  
BEATRIZ BAEZA DIAZ  
DEPTO. COPIA

16/10/01

37259  
COPIA  
Exenta

GRP000142901

09 de OCTUBRE de 2001

96.646.100-4

INMOBILIARIA LA CAÑADA S.A.

POCURO 2378 OF. 202

PROVIDENCIA

Teléfono:

CONTADO

ASISTENCIA MISION TECNOLOGICA CAMARA CHILENA	2.319.174
DE LA CONSTRUCCION A ESPAÑA Y PORTUGAL	
SR. ALFREDO JALON AEREO \$ 870.642 CAMBIO \$ 701	
ALOJAMIENTO \$ 1.313.777 CAMBIO \$ 709 BUS \$ 134.755 CAMBIO \$ 664	

EXENTO	2.319.174
AFEECTO	0
IVA	0
TOTAL	2.319.174

Son : DOS MILLONES TRESCIENTOS DIECINUEVE MIL CIEN -  
TO SETENTA Y CUATRO PESOS 00/100

Exento de I.V.A. Art. 13 N°3 Decreto Ley 825 de 1974

TRAVEL SECURITY S.A.  
BEATRIZ BAEZA DIAZ  
DEPTO. COBRANZAS

16/10/01



37260  
COPIA  
Exenta

GRP000142903

09 de OCTUBRE de 2001

96.216.000-K

PROHABIT S.A.

AV. APOQUINDO 3076 OF. 1101

LAS CONDES

Teléfono:

CONTADO

ASISTENCIA MISION TECNOLOGICA CAMARA CHILENA  
DE LA CONSTRUCCION A ESPAÑA Y PORTUGAL  
SR. CHRISTIAN STEFFENS AEREO \$ 870.642 CAMBIO \$ 701  
ALOJAMIENTO \$ 1.313.777 CAMBIO \$ 709 BUS134.755 CAMBIO \$ 664

2.319.174

EXENTO	2.319.174
AFECTO	0
IVA	0
TOTAL	2.319.174

Son : DOS MILLONES TRESCIENTOS DIECINUEVE MIL CIEN -  
TO SETENTA Y CUATRO PESOS 00/100

Exento de I.V.A. Art. 13 N°3 Decreto Ley 825 de 1974

TRAVEL SECURITY S.A.  
BEATRIZ BAEZA DIAZ  
DEPTO. COBRANZAS

29/10/01

37273  
COPIA  
Exenta

GRP000142906

81.458.500-K

09 de OCTUBRE de 2001

CAMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCION A.G.

MARCHANT PEREIRA 10 P/3

PROVIDENCIA

Teléfono:

30 DIAS

ASISTENCIA MISION TECNOLOGICA CAMARA CHILENA	2.319.174
DE LA CONSTRUCCION A ESPAÑA Y PORTUGAL	
SR. DIEGO FERNANDEZ \$ 870.642 CAMBIO \$ 701	
ALOJAMIENTO \$ 1.313.777 AL CAMBIO \$ 709	
BUS \$ 134.755 AL CAMBIO \$ 664	0

EXENTO	2.319.174
AFECTO	0
IVA	0
TOTAL	2.319.174

Son : DOS MILLONES TRESCIENTOS DIECINUEVE MIL CIEN -  
TO SETENTA Y CUATRO PESOS 00/100

Exento de I.V.A. Art. 13 N°3 Decreto Ley 825 de 1974

TRAVEL SECURITY S.A.  
BEATRIZ BAEZA DIAZ  
DEPTO. COBRANZAS

05/11/01

**IBERIA**  
TARJETA DE EMBARQUE (Boarding Pass)

NOMBRE / NAME  
**BOETSCH/CRISTIAN**

DE / FROM  
A / TO **SANTIAGO DE CHILE  
MADRID**

**IBERIA LINEAS AEREAS**

VUELO / FLIGHT CLASE / CLASS FECHA / DATE SALIDA / TIME  
**IB 6832 G 13OCT12:10**

PUERTA / GATE EMBARQUE / BOARDING ASIENTO / SEAT  
**16 10:40 23C** 

EQUIPAJE / BAGGAGE  
**073**

**IBERIA**  
TARJETA DE EMBARQUE (Boarding Pass)

NOMBRE / NAME  
**BOETSCH/CRISTIAN**

DE / FROM  
A / TO **MADRID  
BARCELONA**

**IBERIA LINEAS AEREAS**

VUELO / FLIGHT CLASE / CLASS FECHA / DATE SALIDA / TIME  
**IB 6180 G 14OCT08:25**

PUERTA / GATE EMBARQUE / BOARDING ASIENTO / SEAT  
**A-B 07:55 19A** 

EQUIPAJE / BAGGAGE  
**004**

*B22*

**IBERIA**  
TARJETA DE EMBARQUE (Boarding Pass)

NOMBRE / NAME  
**BOETSCH/CRISTIAN**

DE / FROM  
A / TO **BARCELONA  
MADRID**

**IBERIA LINEAS AEREAS**

VUELO / FLIGHT CLASE / CLASS FECHA / DATE SALIDA / TIME  
**IB 6967 G 19OCT07:00**

PUERTA / GATE EMBARQUE / BOARDING ASIENTO / SEAT  
**44 06:40 15B** 

EQUIPAJE / BAGGAGE  
**035**

**IBERIA**  
TARJETA DE EMBARQUE (Boarding Pass)

NOMBRE / NAME  
**BOETSCH/CRISTIAN**

DE / FROM  
A / TO **MADRID  
LISBON**

**IBERIA LINEAS AEREAS**

VUELO / FLIGHT CLASE / CLASS FECHA / DATE SALIDA / TIME  
**IB 3108 G 19OCT09:30**

PUERTA / GATE EMBARQUE / BOARDING ASIENTO / SEAT  
**D65 09:00 10A** 

EQUIPAJE / BAGGAGE  
**060**

**IBERIA**  
TARJETA DE EMBARQUE (Boarding Pass)

NOMBRE / NAME  
**BOETSCH/CRISTIAN**

DE / FROM  
A / TO **MALAGA  
MADRID**

**IBERIA LINEAS AEREAS**

VUELO / FLIGHT CLASE / CLASS FECHA / DATE SALIDA / TIME  
**IB 223 G 27OCT21:40**

PUERTA / GATE EMBARQUE / BOARDING ASIENTO / SEAT  
**B16 21:20 18F** 

EQUIPAJE / BAGGAGE  
**019**

**IBERIA**  
TARJETA DE EMBARQUE (Boarding Pass)

NOMBRE / NAME  
**BOETSCH/CRISTIAN**

DE / FROM  
A / TO **MADRID  
SANTIAGO DE CHILE**

**IBERIA LINEAS AEREAS**

VUELO / FLIGHT CLASE / CLASS FECHA / DATE SALIDA / TIME  
**IB 6833 G 28OCT00:40**

PUERTA / GATE EMBARQUE / BOARDING ASIENTO / SEAT  
**???? 00:00 33C** 

EQUIPAJE / BAGGAGE  
**118**



**IBERIA**  
TARJETA DE EMBARQUE (Boarding Pass)

NOMBRE / NAME  
**FIGUEROA/SERGIO**

DE / FROM  
A / TO **SANTIAGO DE CHILE  
MADRID**

**IBERIA LINEAS AEREAS**

VUELO / FLIGHT CLASE / CLASS FECHA / DATE SALIDA / TIME  
**IB 6832 G 13OCT12:10**

PUERTA / GATE EMBARQUE / BOARDING ASIENTO / SEAT  
**16 10:40 27J**  **NO**

EQUIPAJE / BAGGAGE  
**082**

**IBERIA**  
TARJETA DE EMBARQUE (Boarding Pass)

NOMBRE / NAME  
**FIGUEROA/SERGIO**

DE / FROM  
A / TO **MADRID  
BARCELONA**

**IBERIA LINEAS AEREAS**

VUELO / FLIGHT CLASE / CLASS FECHA / DATE SALIDA / TIME  
**IB 6180 G 14OCT08:25**

PUERTA / GATE EMBARQUE / BOARDING ASIENTO / SEAT  
**A-B 07:55 21E**  **NO**

EQUIPAJE / BAGGAGE  
**010**

**IBERIA**  
TARJETA DE EMBARQUE (Boarding Pass)

NOMBRE / NAME  
**FIGUEROA/SERGIO**

DE / FROM  
A / TO **BARCELONA  
MADRID**

**IBERIA LINEAS AEREAS**

VUELO / FLIGHT CLASE / CLASS FECHA / DATE SALIDA / TIME  
**IB 6967 G 19OCT07:00**

PUERTA / GATE EMBARQUE / BOARDING ASIENTO / SEAT  
**44 06:40 18D**  **NO**

EQUIPAJE / BAGGAGE  
**021**

**IBERIA**  
TARJETA DE EMBARQUE (Boarding Pass)

NOMBRE / NAME  
**FIGUEROA/SERGIO**

DE / FROM  
A / TO **MADRID  
LISBON**

**IBERIA LINEAS AEREAS**

VUELO / FLIGHT CLASE / CLASS FECHA / DATE SALIDA / TIME  
**IB 3108 G 19OCT09:30**

PUERTA / GATE EMBARQUE / BOARDING ASIENTO / SEAT  
**D65 09:00 12D**  **NO**

EQUIPAJE / BAGGAGE  
**048**


**IBERIA**  
TARJETA DE EMBARQUE (Boarding Pass)

NOMBRE / NAME  
**FIGUEROA/SERGIO**

DE / FROM  
A / TO **MALAGA  
MADRID**

**IBERIA LINEAS AEREAS**

VUELO / FLIGHT CLASE / CLASS FECHA / DATE SALIDA / TIME  
**IB 227 G 25OCT22:30**

PUERTA / GATE EMBARQUE / BOARDING ASIENTO / SEAT  
**B14 22:10 31C**  **NO**

EQUIPAJE / BAGGAGE  
**008**

**IBERIA**  
TARJETA DE EMBARQUE (Boarding Pass)

NOMBRE / NAME  
**FIGUEROA/SERGIO**

DE / FROM  
A / TO **MADRID  
SANTIAGO DE CHILE**

**IBERIA LINEAS AEREAS**

VUELO / FLIGHT CLASE / CLASS FECHA / DATE SALIDA / TIME  
**IB 6833 G 26OCT00:40**

PUERTA / GATE EMBARQUE / BOARDING ASIENTO / SEAT  
**A-B 00:00 22D**  **NO**

EQUIPAJE / BAGGAGE  
**009**

**IBERIA**  
TARJETA DE EMBARQUE (Boarding Pass)

NOMBRE / NAME  
**ECHVERRIA/B**

DE / FROM  
A / TO **SANTIAGO DE CHILE  
MADRID**

**IBERIA LINEAS AEREAS**

VUELO / FLIGHT CLASE / CLASS FECHA / DATE SALIDA / TIME  
**IB 6832 G 13OCT12:10**

PUERTA / GATE EMBARQUE / BOARDING ASIENTO / SEAT   
**16 10:40 27L NO**

EQUIPAJE / BAGGAGE  
**13155 081**

**IBERIA**  
TARJETA DE EMBARQUE (Boarding Pass)

NOMBRE / NAME  
**ECHVERRIA/B**

DE / FROM  
A / TO **MADRID  
BARCELONA**

**IBERIA LINEAS AEREAS**

VUELO / FLIGHT CLASE / CLASS FECHA / DATE SALIDA / TIME  
**IB 6180 G 14OCT08:25**

PUERTA / GATE EMBARQUE / BOARDING ASIENTO / SEAT   
**A-B 07:55 21F NO**

EQUIPAJE / BAGGAGE  
**13155 009**

**IBERIA**  
TARJETA DE EMBARQUE (Boarding Pass)

NOMBRE / NAME  
**ECHVERRIA/B**

DE / FROM  
A / TO **BARCELONA  
MADRID**

**IBERIA LINEAS AEREAS**

VUELO / FLIGHT CLASE / CLASS FECHA / DATE SALIDA / TIME  
**IB 6967 G 19OCT07:00**

PUERTA / GATE EMBARQUE / BOARDING ASIENTO / SEAT   
**44 06:40 18F NO**

EQUIPAJE / BAGGAGE  
**9 020**

**IBERIA**  
TARJETA DE EMBARQUE (Boarding Pass)

NOMBRE / NAME  
**ECHVERRIA/B**

DE / FROM  
A / TO **MADRID  
LISBON**

**IBERIA LINEAS AEREAS**

VUELO / FLIGHT CLASE / CLASS FECHA / DATE SALIDA / TIME  
**IB 3108 G 19OCT09:30**

PUERTA / GATE EMBARQUE / BOARDING ASIENTO / SEAT   
**D65 09:00 12E NO**

EQUIPAJE / BAGGAGE  
**9 047**

**IBERIA**  
TARJETA DE EMBARQUE (Boarding Pass)

NOMBRE / NAME  
**ECHVERRIA/B**

DE / FROM  
A / TO **LA66385507  
MALAGA  
MADRID**

**IBERIA LINEAS AEREAS**

VUELO / FLIGHT CLASE / CLASS FECHA / DATE SALIDA / TIME  
**IB 227 G 25OCT22:30**

PUERTA / GATE EMBARQUE / BOARDING ASIENTO / SEAT   
**B14 22:10 25F NO**

EQUIPAJE / BAGGAGE  
**003**

**IBERIA**  
TARJETA DE EMBARQUE (Boarding Pass)

NOMBRE / NAME  
**ECHVERRIA/B**

DE / FROM  
A / TO **LA66385507  
MADRID  
SANTIAGO DE CHILE**

**IBERIA LINEAS AEREAS**

VUELO / FLIGHT CLASE / CLASS FECHA / DATE SALIDA / TIME  
**IB 6833 G 26OCT00:40**

PUERTA / GATE EMBARQUE / BOARDING ASIENTO / SEAT   
**A-B 00:00 22J NO**

EQUIPAJE / BAGGAGE  
**004**



**IBERIA**

IBERIA LINEAS AEREAS  
TARJETA DE EMBARQUE (Boarding Pass)

GARFIAS/ALVARO

CERTIFICO QUE LA PRESENTE  
FOTOCOPIA ES REPRODUCCION FIEL  
DEL DOCUMENTO QUE HE TENIDO  
A LA VISTA.

MAD  
LIS

NOMBRE / NAME  
GARFIAS/ALVARO

DE / FROM  
MADRID  
LISBON  
IBERIA LINEAS AEREAS

VUELO / FLIGHT CLASE / CLASS FECHA / DATE SALIDA / TIME  
IB 3108 G 19OCT09:30

PUERTA / GATE EMBARQUE / BOARDING ASIENTO / SEAT  
D65 09:00 12C NO

EQUIPAJE / BAGGAGE  
049

Santiago,



18008173 19OCT01 ES BARCELONA 3108 G 19OCT 12C

EXC  TIM  RESID

CONSERVE ESTA TARJETA HASTA SU DESTINO  
(KEEP THIS CARD UP TO YOUR FINAL DESTINATION)  
POR FAVOR CONFIRME PUERTA DE EMBARQUE  
(PLEASE CONFIRM BOARDING GATE)

**IBERIA**

TARJETA DE EMBARQUE (Boarding Pass)

NOMBRE / NAME  
GARFIAS/ALVARO

DE / FROM  
SANTIAGO DE CHILE  
MADRID

IBERIA LINEAS AEREAS

VUELO / FLIGHT CLASE / CLASS FECHA / DATE SALIDA / TIME  
IB 6832 G 13OCT12:10

PUERTA / GATE EMBARQUE / BOARDING ASIENTO / SEAT  
16 10:40 27H NO

EQUIPAJE / BAGGAGE  
083

CERTIFICO QUE LA PRESENTE  
FOTOCOPIA ES REPRODUCCION FIEL  
DEL DOCUMENTO QUE HE TENIDO  
A LA VISTA.

Santiago,



RECIBIDO  
08 NOV 2001  
CAMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCION





IBERIA LINEAS AEREAS  
TARJETA DE EMBARQUE (Boarding Pass)

GARFIAS/ALVARO

BCN  
MAD



TARJETA DE EMBARQUE (Boarding Pass)

NOMBRE / NAME  
GARFIAS/ALVARO

DE / FROM  
A / TO BARCELONA  
MADRID  
IBERIA LINEAS AEREAS

VUELO / FLIGHT CLASE / CLASS FECHA / DATE SALIDA / TIME  
IB 6967 G 19OCT07:00

PUERTA / GATE EMBARQUE / BOARDING ASIENTO / SEAT  
44 06:40 18C NO

EQUIPAJE / BAGGAGE  
022

IB008173 19OCT01 ES BARCELONA

IB 6967 G 19OCT 18C  
022

VCO  EXC  FIM  RESID

CONSERVE ESTA TARJETA HASTA SU DESTINO  
(KEEP THIS CARD UP TO YOUR FINAL DESTINATION)  
FOTOCOPIA ES REPRODUCCION FIEL  
DEL DOCUMENTO QUE HE TENIDO (PLEASE CONFIRM BOARDING GATE)

A LA VISTA

Santiago



IBERIA LINEAS AEREAS  
TARJETA DE EMBARQUE (Boarding Pass)

GARFIAS/ALVARO



MAD  
BCN



TARJETA DE EMBARQUE (Boarding Pass)

NOMBRE / NAME  
GARFIAS/ALVARO

DE / FROM  
A / TO MADRID  
BARCELONA  
IBERIA LINEAS AEREAS

VUELO / FLIGHT CLASE / CLASS FECHA / DATE SALIDA / TIME  
IB 6180 G 14OCT08:25

PUERTA / GATE EMBARQUE / BOARDING ASIENTO / SEAT  
A-B 07:55 21D NO

EQUIPAJE / BAGGAGE  
011

IB006247 13OCT01 CL SANTIAGO DE CHI

IB 6180 G 14OCT 21D  
011

EXC  FIM  RESID

CONSERVE ESTA TARJETA HASTA SU DESTINO  
(KEEP THIS CARD UP TO YOUR FINAL DESTINATION)  
POR FAVOR CONFIRME PUERTA DE EMBARQUE  
(PLEASE CONFIRM BOARDING GATE)



TARJETA DE EMBARQUE (Boarding Pass)

IBERIA  
IB 441941  
AGP 25 OCT

GARFIAS/ALVARO

MAD  
SCL

TO  
IB6833 SCL  
SANTIAGO DE CHILE  
VIA  
IB227 MAD

6833 G 26OCT 22G  
010

IB006285 24OCT

MCO  EXC  FIM  RESID

CONSERVE ESTA TARJETA HASTA SU DESTINO  
(KEEP THIS CARD UP TO YOUR FINAL DESTINATION)  
FOTOCOPIA ES REPRODUCCION  
DEL DOCUMENTO QUE HE TENIDO  
A LA VISTA. (PLEASE CONFIRM BOARDING GATE)



TARJETA DE EMBARQUE (Boarding Pass)

NOMBRE / NAME  
GARFIAS/ALVARO

DE / FROM  
A / TO MADRID  
SANTIAGO DE CHILE  
IBERIA LINEAS AEREAS

VUELO / FLIGHT CLASE-CLASS FECHA / DATE SALIDA / TIME  
IB 6833 G 26OCT 00:40

PUERTA / GATE EMBARQUE / BOARDING ASIENTO / SEAT  
A-B 00:00 22G NO

EQUIPAJE / BAGGAGE  
010



Santiago, Chile  
IBERIA LINEAS AEREAS  
TARJETA DE EMBARQUE (Boarding Pass)

GARFIAS/ALVARO

AGP  
MAD



TARJETA DE EMBARQUE (Boarding Pass)

NOMBRE / NAME  
GARFIAS/ALVARO

DE / FROM  
A / TO MALAGA  
MADRID  
IBERIA LINEAS AEREAS

VUELO / FLIGHT CLASE-CLASS FECHA / DATE SALIDA / TIME  
IB 227 G 25OCT 22:30

PUERTA / GATE EMBARQUE / BOARDING ASIENTO / SEAT  
B14 22:10 31B NO

EQUIPAJE / BAGGAGE  
009

IB006285 24OCT01 ES MALAGA

MCO  EXC  FIM  RESID

CONSERVE ESTA TARJETA HASTA SU DESTINO  
(KEEP THIS CARD UP TO YOUR FINAL DESTINATION)  
POR FAVOR CONFIRME PUERTA DE EMBARQUE  
(PLEASE CONFIRM BOARDING GATE)

**IBERIA**  
TARJETA DE EMBARQUE (Boarding Pass)

NOMBRE / NAME  
**VARAS/LUISFELIPE**

DE / FROM  
A / TO **SANTIAGO DE CHILE  
MADRID**

**IBERIA LINEAS AEREAS**

VUELO / FLIGHT    CLASE-CLASS    FECHA / DATE SALIDA / TIME  
**IB 6832 G 13OCT12:10**

PUERTA / GATE    EMBARQUE / BOARDING    ASIENTO / SEAT  
**16    10:40    24G**  **NO**

EQUIPAJE / BAGGAGE  
**175**

**IBERIA**  
TARJETA DE EMBARQUE (Boarding Pass)

NOMBRE / NAME  
**VARAS/LUISFELIPE**

DE / FROM  
A / TO **MADRID  
BARCELONA**

**IBERIA LINEAS AEREAS**

VUELO / FLIGHT    CLASE-CLASS    FECHA / DATE SALIDA / TIME  
**IB 6180 G 14OCT08:25**

PUERTA / GATE    EMBARQUE / BOARDING    ASIENTO / SEAT  
**A-B    07:55    20E**  **NO**

EQUIPAJE / BAGGAGE  
**018**

**IBERIA**  
TARJETA DE EMBARQUE (Boarding Pass)

NOMBRE / NAME  
**VARAS/LUISFELIPE**

DE / FROM  
A / TO **BARCELONA  
MADRID**

**IBERIA LINEAS AEREAS**

VUELO / FLIGHT    CLASE-CLASS    FECHA / DATE SALIDA / TIME  
**IB 6967 G 19OCT07:00**

PUERTA / GATE    EMBARQUE / BOARDING    ASIENTO / SEAT  
**44    06:40    16A**  **NO**

EQUIPAJE / BAGGAGE  
**033**

**IBERIA**  
TARJETA DE EMBARQUE (Boarding Pass)

NOMBRE / NAME  
**VARAS/LUISFELIPE**

DE / FROM  
A / TO **MADRID  
LISBON**

**IBERIA LINEAS AEREAS**

VUELO / FLIGHT    CLASE-CLASS    FECHA / DATE SALIDA / TIME  
**IB 3108 G 19OCT09:30**

PUERTA / GATE    EMBARQUE / BOARDING    ASIENTO / SEAT  
**065    09:00    11E**  **NO**

EQUIPAJE / BAGGAGE  
**058**

**IBERIA**  
TARJETA DE EMBARQUE (Boarding Pass)

NOMBRE / NAME  
**RUBY**

**VARAS/LUISFELIPE**

DE / FROM  
A / TO **LA71983153  
SEVILLA  
MADRID**

**IBERIA LINEAS AEREAS**

VUELO / FLIGHT    CLASE-CLASS    FECHA / DATE SALIDA / TIME  
**IB 111 G 26OCT21:25**

PUERTA / GATE    EMBARQUE / BOARDING    ASIENTO / SEAT  
**03    21:05    5F**  **NO**

EQUIPAJE / BAGGAGE  
**009**

**IBERIA**  
TARJETA DE EMBARQUE (Boarding Pass)

NOMBRE / NAME  
**RUBY**

**VARAS/LUISFELIPE**

DE / FROM  
A / TO **LA71983153  
MADRID  
SANTIAGO DE CHILE**

**IBERIA LINEAS AEREAS**

VUELO / FLIGHT    CLASE-CLASS    FECHA / DATE SALIDA / TIME  
**IB 6833 G 29OCT00:40**

PUERTA / GATE    EMBARQUE / BOARDING    ASIENTO / SEAT  
**A-B    00:00    10J**  **NO**

EQUIPAJE / BAGGAGE  
**110**



**IBERIA**  
TARJETA DE EMBARQUE (Boarding Pass)

NOMBRE / NAME  
**JALON/ALFREDO**

DE / FROM  
A / TO **SANTIAGO DE CHILE  
MADRID**

**IBERIA LINEAS AEREAS**

VUELO / FLIGHT CLASE-CLASS FECHA / DATE SALIDA / TIME  
**IB 6832 G 13OCT12:10**

PUERTA / GATE EMBARQUE / BOARDING ASIENTO / SEAT   
**16 10:40 27G NO**

EQUIPAJE / BAGGAGE  
**084**

**IBERIA**  
TARJETA DE EMBARQUE (Boarding Pass)

NOMBRE / NAME  
**JALON/ALFREDO**

DE / FROM  
A / TO **MADRID  
BARCELONA**

**IBERIA LINEAS AEREAS**

VUELO / FLIGHT CLASE-CLASS FECHA / DATE SALIDA / TIME  
**IB 6180 G 14OCT08:25**

PUERTA / GATE EMBARQUE / BOARDING ASIENTO / SEAT   
**A-B 07:55 21C NO**

EQUIPAJE / BAGGAGE  
**012**


**IBERIA**  
TARJETA DE EMBARQUE (Boarding Pass)

NOMBRE / NAME  
**JALON/ALFREDO**

DE / FROM  
A / TO **MADRID  
LISBON**

**IBERIA LINEAS AEREAS**

VUELO / FLIGHT CLASE-CLASS FECHA / DATE SALIDA / TIME  
**IB 3108 G 19OCT09:30**

PUERTA / GATE EMBARQUE / BOARDING ASIENTO / SEAT   
**D65 09:00 XXX NO**

EQUIPAJE / BAGGAGE  
**110 050**

**IBERIA**  
TARJETA DE EMBARQUE (Boarding Pass)

NOMBRE / NAME  
**JALON/ALFREDO**

DE / FROM  
A / TO **MADRID  
MADRID**

**IBERIA LINEAS AEREAS**

VUELO / FLIGHT CLASE-CLASS FECHA / DATE SALIDA / TIME  
**IB 227 G 25OCT22:30**

PUERTA / GATE EMBARQUE / BOARDING ASIENTO / SEAT   
**B14 22:10 25E NO**

EQUIPAJE / BAGGAGE  
**004**

**IBERIA**  
TARJETA DE EMBARQUE (Boarding Pass)

NOMBRE / NAME  
**JALON/ALFREDO**

DE / FROM  
A / TO **MADRID  
SANTIAGO DE CHILE**

**IBERIA LINEAS AEREAS**

VUELO / FLIGHT CLASE-CLASS FECHA / DATE SALIDA / TIME  
**IB 6833 G 26OCT00:40**

PUERTA / GATE EMBARQUE / BOARDING ASIENTO / SEAT   
**A-B 00:00 22L NO**

EQUIPAJE / BAGGAGE  
**005**

**IBERIA**  
TARJETA DE EMBARQUE (Boarding Pass)

NOMBRE / NAME  
**BEHRMANN/ALFREDO**

DE / FROM  
A / TO **SANTIAGO DE CHILE  
MADRID**

**IBERIA LINEAS AEREAS**

VUELO / FLIGHT    CLASE / CLASS    FECHA / DATE    SALIDA / TIME  
**IB 6832 G 13OCT12:10**

PUERTA / GATE    EMBARQUE / BOARDING    ASIENTO / SEAT  
**16    10:40    24D**  NO

EQUIPAJE / BAGGAGE  
**074**

**IBERIA**  
TARJETA DE EMBARQUE (Boarding Pass)

NOMBRE / NAME  
**BEHRMANN/ALFREDO**

DE / FROM  
A / TO **MADRID  
BARCELONA**

**IBERIA LINEAS AEREAS**

VUELO / FLIGHT    CLASE / CLASS    FECHA / DATE    SALIDA / TIME  
**IB 6180 G 14OCT08:25**

PUERTA / GATE    EMBARQUE / BOARDING    ASIENTO / SEAT  
**A-B    07:55    20D**  NO

EQUIPAJE / BAGGAGE  
**005**

**IBERIA**  
TARJETA DE EMBARQUE (Boarding Pass)

NOMBRE / NAME  
**BEHRMANN/ALFREDO**

DE / FROM  
A / TO **BARCELONA  
MADRID**

**IBERIA LINEAS AEREAS**

VUELO / FLIGHT    CLASE / CLASS    FECHA / DATE    SALIDA / TIME  
**IB 6967 G 19OCT07:00**

PUERTA / GATE    EMBARQUE / BOARDING    ASIENTO / SEAT  
**44    06:40    7B**  NO

EQUIPAJE / BAGGAGE  
**9    039**

**IBERIA**  
TARJETA DE EMBARQUE (Boarding Pass)

NOMBRE / NAME  
**BEHRMANN/ALFREDO**

DE / FROM  
A / TO **MADRID  
LISBON**

**IBERIA LINEAS AEREAS**

VUELO / FLIGHT    CLASE / CLASS    FECHA / DATE    SALIDA / TIME  
**IB 3108 G 19OCT09:30**

PUERTA / GATE    EMBARQUE / BOARDING    ASIENTO / SEAT  
**D65    09:00    11D**  NO

EQUIPAJE / BAGGAGE  
**9    061**

**IBERIA**  
TARJETA DE EMBARQUE (Boarding Pass)

NOMBRE / NAME  
**BEHRMANN/ALFREDO**

DE / FROM  
A / TO **MADRID  
SANTIAGO DE CHILE**

**IBERIA LINEAS AEREAS**

VUELO / FLIGHT    CLASE / CLASS    FECHA / DATE    SALIDA / TIME  
**IB 6833 G 03NOV00:40**

PUERTA / GATE    EMBARQUE / BOARDING    ASIENTO / SEAT  
**A6    00:00    23C**  NO

EQUIPAJE / BAGGAGE  
**206**

**IBERIA**  
TARJETA DE EMBARQUE (Boarding Pass)

NOMBRE / NAME  
**FERNANDEZ/DIEGO**

DE / FROM  
**SANTIAGO DE CHILE**  
A / TO **MADRID**  
**IBERIA LINEAS AEREAS**

VUELO / FLIGHT    CLASE / CLASS    FECHA / DATE    SALIDA / TIME  
**IB 6832 G 13OCT12:10**

PUERTA / GATE    EMBARQUE / BOARDING    ASIENTO / SEAT  
**16    10:40    23G**  **NO**

EQUIPAJE / BAGGAGE  
**2 38    068**

**IBERIA**  
TARJETA DE EMBARQUE (Boarding Pass)

NOMBRE / NAME  
**FERNANDEZ/DIEGO**

DE / FROM  
**MADRID**  
A / TO **BARCELONA**  
**IBERIA LINEAS AEREAS**

VUELO / FLIGHT    CLASE / CLASS    FECHA / DATE    SALIDA / TIME  
**IB 6180 G 14OCT08:25**

PUERTA / GATE    EMBARQUE / BOARDING    ASIENTO / SEAT  
**A-B    07:55    19E**  **NO**

EQUIPAJE / BAGGAGE  
**2 38    002**

**IBERIA**  
TARJETA DE EMBARQUE (Boarding Pass)

NOMBRE / NAME  
**FERNANDEZ/DIEGO**

DE / FROM  
**BARCELONA**  
A / TO **MADRID**  
**IBERIA LINEAS AEREAS**

VUELO / FLIGHT    CLASE / CLASS    FECHA / DATE    SALIDA / TIME  
**IB 6967 G 19OCT07:00**

PUERTA / GATE    EMBARQUE / BOARDING    ASIENTO / SEAT  
**44    06:40    15A**  **NO**

EQUIPAJE / BAGGAGE  
**046**

**IBERIA**  
TARJETA DE EMBARQUE (Boarding Pass)

NOMBRE / NAME  
**FERNANDEZ/DIEGO**

DE / FROM  
**MADRID**  
A / TO **LISBON**  
**IBERIA LINEAS AEREAS**

VUELO / FLIGHT    CLASE / CLASS    FECHA / DATE    SALIDA / TIME  
**IB 3108 G 19OCT09:30**

PUERTA / GATE    EMBARQUE / BOARDING    ASIENTO / SEAT  
**D65    09:00    10E**  **NO**

EQUIPAJE / BAGGAGE  
**065**

**IBERIA**  
TARJETA DE EMBARQUE (Boarding Pass)

NOMBRE / NAME  
**FERNANDEZ/DIEGO**

DE / FROM  
**LA63420344**  
A / TO **MALAGA**  
**MADRID**  
**IBERIA LINEAS AEREAS**

VUELO / FLIGHT    CLASE / CLASS    FECHA / DATE    SALIDA / TIME  
**IB 225 H 27OCT18:55**

PUERTA / GATE    EMBARQUE / BOARDING    ASIENTO / SEAT  
**B18    19:25    21C**  **NO**

EQUIPAJE / BAGGAGE  
**2    067**

**IBERIA**  
TARJETA DE EMBARQUE (Boarding Pass)

NOMBRE / NAME  
**FERNANDEZ/DIEGO**

DE / FROM  
**LA63420344**  
A / TO **MADRID**  
**SANTIAGO DE CHILE**  
**IBERIA LINEAS AEREAS**

VUELO / FLIGHT    CLASE / CLASS    FECHA / DATE    SALIDA / TIME  
**IB 6833 G 28OCT00:40**

PUERTA / GATE    EMBARQUE / BOARDING    ASIENTO / SEAT  
**????    00:00    27L**  **NO**

EQUIPAJE / BAGGAGE  
**2    075**



ATB-2

IB-611714

D.A.T.A., S.A. - Sepúlveda, 17 28108 - Alcabendas - MADRID (SPAIN)

01 C.I.F. A-28-017648  
BILLETE DE PASAJE Y TALÓN DE EQUIPAJE / PASSENGER TICKET AND BAGGAGE CHECK  
SUJETO A LAS CONDICIONES DEL CONTRATO / SUBJECT TO CONDITIONS OF CONTRACT

EMITIDO POR / ISSUED BY **IBERIA**

AZAS

PASSENGER RECEIPT 1 OF 1

FECHA DE EMISIÓN / DATE OF ISSUE 27 OCT 01 78491711

SITI ES

AGENTE EMISOR / ISS. AG. IBERIA

LUGAR DE EMISIÓN / PLACE OF ISSUE AEROPUERTO 2 MALAGA ES

CUPÓN DE PASAJERO / PASSENGER COUPON

1

FERNANDEZ/DIEGO (NOT TRANSFERABLE)

BASE DE TARIFA / FARE BASIS CÓDIGO DE VIAJE / TOUR CODE

FERNANDEZ/DIEGO

DESDE / FROM \*\*NOT VALID FOR\*\* TRANSP. / MOD. VUELO CLASE / FECHA HORA SIT. NO VÁLIDO ANTES NO VÁLIDO DESPUES

\*\*TRANSPORTATION\*\* \*\*THROUGHOUT YOUR JOURNEY\*\*

DESDE / FROM MALAGA

A/TO IB 0223 G 270GT OSPCL

MADRID BARAJAS

ENDOSOS / RESTRICCIONES / ENDORSEMENTS / RESTRICTIONS

AUTZA INDEMNITY MADTSIB N/REF/D1025/01 STP SOLO RED

- IB-NON-REF

LOCALIZADOR / PNR CODE 1A/YC7QOW

IB 6833 G 280GT OSPCL

SANTIAGO ART MER

EMISIÓN ORIGINAL / ORIGINAL ISSUE 075-3323542776SCL25SEP1 7570682

EMITIDO A CAMBIO DE / ISSUED IN EXCHANGE FOR 0753323542776

CÁLCULO DE TARIFA / FARE CALCULATION

SCL IB X/MAD IB AGP IB X/MAD IB SCL849USD849END

TRANS. / NUM. VUELO

CLASE / FECHA

HORA

PUERTA

DATE

HORA DE EMBARQUE

BOARD TIME

ASIENTO

SEAT

FUMADOR

SMOKE

FORMA DE PAGO / FORM OF PAYMENT FP TKT INDEMNITY FORM

TARIFA EQUIV. TARIFA PAGADA / EQUIV FARE PAID

USD 849.00

PD 18.00ZQ

PD 19.00RS

PD 5.00QV

TOTAL ESP NO ADD

\*\*\*\*\*

07500256960502 0 075 2115608431 5

INFORMACIÓN ASIENTO AD. / ADDITIONAL SEAT INFORMATION

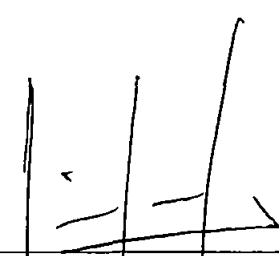
\*\*\*\*\*

NOT VALID FOR TRAVEL

CPN DOCUMENTO / NÚMERO / DOCUMENT NUMBER 075 2115608431 5

**CERTIFICADO GASTOS  
DE  
ALOJAMIENTO Y ALIMENTACIÓN**

El que subscribe certifica haber gastado, \$ 739.190 pesos chilenos por concepto de **Alojamiento y Alimentación** durante los 12 días en que participé en el Proyecto 201/2859 “Misión Tecnológica Nuevos Métodos y Tecnologías Innovadoras Aplicables al Proceso Inmobiliario y Constructivo”.



---

**Cristian Boetsch Fernández**  
**Gerente General**  
**p. BOETSCH S.A.**  
**Rut 88.127.800-6**

**Santiago, diciembre de 2001**



**Constructora**

José Domingo Cañas 2915  
Cod. Postal: 6840555  
Ñuñoa - Santiago  
Teléfono: (56-2) 364 1620  
Fax: (56-2) 364 1621  
E-mail: sff@ies.cl

## **CERTIFICADO GASTOS DE ALOJAMIENTO Y ALIMENTACIÓN**

El que suscribe certifica haber gastado, \$ 739.190 pesos chilenos por concepto de **Alojamiento y Alimentación** durante los 12 días en que participé en el Proyecto 201/2859 "Misión Tecnológica Nuevos Métodos y Tecnologías Innovadoras Aplicables al Proceso Inmobiliario y Constructivo".

---

**SERGIO FIGUEROA FERRER**

6.369.599-8

**CONSTRUCTORA SERGIO FIGUEROA S.A.**

Santiago, diciembre de 2001



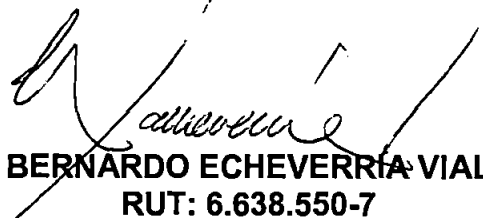


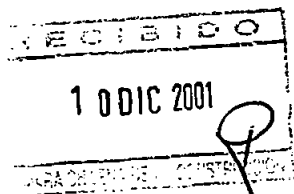
**CERTIFICADO GASTOS  
DE ALOJAMIENTO Y ALIMENTACIÓN**

BERNARDO ECHEVERRIA VIAL certifica haber gastado \$ 739.190.= pesos chilenos por concepto de Alojamiento y Alimentación durante los 12 días en que participé en el Proyecto 201/2859 "Misión Tecnológica Nuevos Métodos y Tecnologías Innovadoras Aplicables al Proceso Inmobiliario y Constructivo".

Santiago, 7 de Diciembre de 2001  
C2001-310

**p. ECHEVERRIA, IZQUIERDO, INGENIERIA Y CONSTRUCCIÓN S.A.**

  
**BERNARDO ECHEVERRIA VIAL**  
**RUT: 6.638.550-7**



**DELTA**



EMPRESAS DELTA S.A.

**CERTIFICADO GASTOS  
DE  
ALOJAMIENTO Y ALIMENTACIÓN**

El que suscribe certifica haber gastado, \$ 739.190 pesos chilenos por concepto de **Alojamiento y Alimentación** durante los 12 días en que participé en el Proyecto 201/2859 "Misión Tecnológica Nuevos Métodos y Tecnologías Innovadoras Aplicables al Proceso Inmobiliario y Constructivo".

---

**ALVARO GARFIAS ARZE**

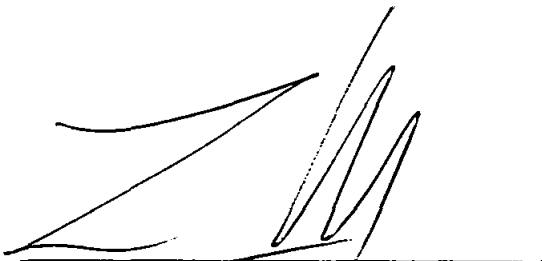
7.466.226-9

**EMPRESA CONSTRUCTORA DELTA S.A.**

Santiago, diciembre de 2001

## **CERTIFICADO GASTOS DE ALOJAMIENTO Y ALIMENTACIÓN**

El que suscribe certifica haber gastado, \$ 739.190 pesos chilenos por concepto de **Alojamiento y Alimentación** durante los 12 días en que participé en el Proyecto 201/2859 "Misión Tecnológica Nuevos Métodos y Tecnologías Innovadoras Aplicables al Proceso Inmobiliario y Constructivo".



**LUIS FELIPE VARAS ESPINOZA**

7.198.315-3

**EMPRESA CONSTRUCTORA**

**TECSA S.A.**

Santiago, diciembre de 2001





CONDominio ALTAVISTA  
*Santa Augusta*  
QUINTAY

## CERTIFICADO GASTOS DE ALOJAMIENTO Y ALIMENTACIÓN


El que suscribe certifica haber gastado, \$ 739.190 pesos chilenos por concepto de **Alojamiento y Alimentación** durante los 12 días en que participé en el Proyecto 201/2859 “**Misión Tecnológica Nuevos Métodos y Tecnologías Innovadoras Aplicables al Proceso Inmobiliario y Constructivo**”.

**ALFREDO JALON ROQUET**  
**INMOBILIARIA LA CAÑADA S.A.**  
**R.U.T. 96.646.100-4**

**Santiago, Diciembre 2001**

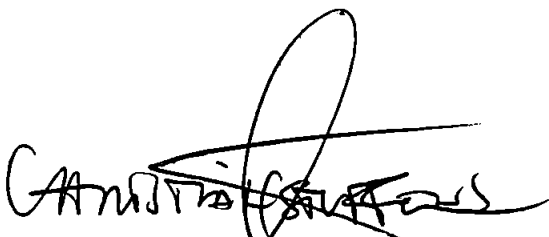
**CERTIFICADO GASTOS  
DE  
ALOJAMIENTO Y ALIMENTACION**

**El que subscribe certifica haber gastado, \$ 739.190 pesos chilenos por concepto de Alojamiento y Alimentación durante los 12 días en que participé en el proyecto 201 / 2859 " Misión Tecnológica Nuevos Métodos y Tecnologías Innovadoras Aplicables al Proceso Inmobiliario y Constructivo"**

  
**INMOBILIARIA MAGALLANES S.A**  
**78.610.820-9**

## CERTIFICADO GASTOS DE ALOJAMIENTO Y ALIMENTACIÓN

El que subscribe certifica haber gastado, \$ 739.190 pesos chilenos por concepto de Alojamiento y Alimentación durante los 12 días en que participé en el Proyecto 201/2859 "Misión Tecnológica Nuevos Métodos y Tecnologías Innovadoras Aplicables al Proceso Inmobiliario y Constructivo".



NOMBRE Y APELLIDO

RUT 10.217.197-0  
EMPRESA

**CIMA S. A.**  
GESTION INMOBILIARIA





## CERTIFICADO GASTOS DE ALOJAMIENTO Y ALIMENTACIÓN

El que suscribe certifica haber gastado, \$ 739.190 pesos chilenos por concepto de **Alojamiento y Alimentación** durante los 12 días en que participé en el Proyecto 201/2859 “**Misión Tecnológica Nuevos Métodos y Tecnologías Innovadoras Aplicables al Proceso Inmobiliario y Constructivo**”.

**DIEGO FERNÁNDEZ UNDURRAGA**

**Coordinador Misión**

**RUT: 06.342.034-4**

**Cámara Chilena de la Construcción**



## CERTIFICADO GASTOS DE TRANSPORTE Y DESTINO

El que suscribe, Coordinador de la "Misión Tecnológica Nuevos Métodos y Tecnologías Innovadoras Aplicables al Proceso Inmobiliario y Constructivo" certifica haber gastado, por concepto de movilización en destino, la suma de \$ **11.507,64.-** diarios por persona. Este valor corresponde al promedio diario por el uso de buses, metro y taxis, que se desglosa de la siguiente manera:

Buses	\$ 1.212.795.-
Metros y Taxis	\$ <u>30.030.-</u>
TOTAL	\$ 1.242.825.-

Dado que el número de participantes en la Misión Fontec fue de 9 personas y por un período de 12 días, la suma total asciende a \$ 1.242.825.-

**DIEGO FERNÁNDEZ UNDURRAGA**

**Coordinador Misión**

**RUT: 06.342.034-4**

**Cámara Chilena de la Construcción**

21/11 01 MIE 18:18 FAX 932234935

BARCELONA MEETING POINT

001

BMP  
BARCELONA MEETING POINT  
Tel. (93) 223.40.50  
Fax. (93) 223.42.50



A/TO SR. DIEGO FERNANDEZ

DE/FROM: ERISNEZA SANCHEZ

FECHA/DATE: 21.11.01

NR. PGS./NR. PAGES: 2  
(incluyendo la portada - including this one)

IF YOU DO NOT RECEIVE ALL THE PAGES, PLEASE CONTACT: (34-93) 223 40 50  
EN CASO DE NO RECIBIR EL TOTAL DE PÁGINAS, ROGAMOS LLAMEN AL TEL. (93) 223 40 50

Numero Factura	<b>SALON INMOBILIARIO INTERNACIONAL Y SYMPOSIUM</b>
SP 8	<b>BARCELONA MEETING POINT, S.A.</b>

Fecha Factura lunes, 15 de octubre de 2001

Compañía Camara Chilena de la Construcción

Dirección ...

Código Postal



Provincia

Nif

Pais Chile

Ref. BMP11 -8



Nombre	Tipo de Acreditación
Behrman, Alfredo	Miercoles/Jueves
Boetsch, Cristián	Miercoles/Jueves
C. Kurt, Steffens	Miercoles/Jueves
D. José, Fernández	Miercoles/Jueves
Echevarría, Bernardo	Miercoles/Jueves
Garfias, Alvaro	Miercoles/Jueves
J. Antonio, Moreira	Miercoles/Jueves
Jalón, A. Ramón	Miercoles/Jueves
Landeta, Cecilia	Miercoles/Jueves
M. Victoria	Miercoles/Jueves
Nitshe, C. Andrés	Miercoles/Jueves
Oettinger, Maria Paulina	Miercoles/Jueves
S. Sebastián, Figueroa	Miercoles/Jueves
Searle, Edmundo	Miercoles/Jueves
Varas, L. Felipe	Miercoles/Jueves

CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO	% Dto.	% IVA	TOTAL
Miercoles/Jueves	15	38.301	0	7	573.750

**CONTABILIZADO**

Forma de Pago Visa

I.V.A.	37.535	TOTAL	573.750
--------	--------	-------	---------