

Evaluación financiera para la creación de una inmobiliaria en Cota – Cundinamarca



**Evaluación financiera para la creación de una inmobiliaria en el municipio de
Cota – Cundinamarca**

Nelson Reinaldo Rincón Bernal

**Corporación Universitaria Minuto De Dios
Rectoría Virtual y a Distancia
SEDE / CENTRO TUTORIAL Bogotá D.C. - Sede Principal
PROGRAMA Especialización en Gerencia Financiera
noviembre de 2020**

Evaluación financiera para la creación de una inmobiliaria en Cota – Cundinamarca

**Evaluación financiera para la creación de una inmobiliaria en el municipio de
Cota – Cundinamarca**

Nelson Reinaldo Rincón Bernal

**Trabajo de Grado presentado como requisito para optar al título de Especialista
en Gerencia Financiera**

Asesor(a)

**Ingeniero Carlos Eduardo Cardozo Munar
Magister en Administración de Empresas**

**Corporación Universitaria Minuto De Dios
Rectoría Virtual y a Distancia
SEDE / CENTRO TUTORIAL Bogotá D.C. - Sede Principal
Especialización en Gerencia Financiera
noviembre de 2020**

Dedicatoria

A mi familia por su paciencia y acompañamiento en este proceso formativo, que impulsa un nuevo desarrollo profesional con el fin de aportar al sostenimiento de la sociedad.

Agradecimientos

A la Corporación Universitaria Minuto de Dios por darme la oportunidad de adquirir nuevos conocimientos especializados a través de su cuerpo docente, permitiendo con su aplicación la reactivación económica del país.

Contenido

1. Problema.....	13
1.1 Descripción del problema	13
1.2 Pregunta de investigación	14
2. Objetivos	15
2.1 Objetivo general.....	15
2.2 Objetivos específicos	15
3. Justificación.....	16
4. Marco de referencia.....	19
4.1 Antecedentes teóricos y empíricos.....	19
4.2 Marco teórico	20
5. Metodología	29
5.1 Alcance de la investigación.....	29
5.2 Enfoque metodológico	29
5.3 Instrumentos.....	30
5.4 Procedimientos.....	30
5.5 Análisis de información	31
5.6 Consideraciones éticas	31
6. Resultados	32
6.1 Inversiones	32
6.2 Presupuesto de ventas	33
6.2.1 Por la intermediación en arrendamiento y compra venta inmuebles.....	33
6.2.2 Por servicios complementarios de avalúo.....	36

Evaluación financiera para la creación de una inmobiliaria en Cota – Cundinamarca

6.2.3	Por servicios complementarios de asesoría	37
6.2.4	Por sanciones y multas.....	37
6.3	Estructura de costos	38
6.3.1	Planta de personal y nómina	38
6.3.2	Costo unitario por intermediación y servicios complementarios	40
6.3.3	Costos de venta.....	40
6.3.4	Gastos de Administración.....	41
6.3.5	Gastos de Ventas.....	41
6.3.6	Amortización de la financiación.....	42
6.4	Indicadores financieros	42
6.4.1	Tasa de oportunidad.....	43
6.4.2	Flujo de caja.....	44
6.4.3	Valor actual neto.....	45
6.4.4	Tasa interna de retorno	46
6.4.5	Relación costo beneficio.....	47
6.4.6	Razones financieras	48
7.	Conclusiones	51
8.	Recomendaciones.....	54
9.	Referencias bibliográficas	55
10.	Anexos.....	64

Lista de Tablas

Tabla 1.	Estimaciones de mercado potencial municipal	34
Tabla 2.	Estimaciones de mercado potencial por tipo de negocio	34
Tabla 3.	Estimaciones de servicios potenciales para una nueva agencia	35
Tabla 4.	Estimaciones de mercado potencial para una nueva inmobiliaria.....	35
Tabla 5.	Presupuesto de ventas por arriendo y compra venta	36
Tabla 6.	Presupuesto de ventas por avalúo.....	36
Tabla 7.	Presupuesto de ventas por asesorías inmobiliarias.....	37
Tabla 8.	Presupuesto de ventas por sanciones y multas	38
Tabla 9.	Planta de cargos.....	38
Tabla 10.	Valor nómina mensual	39
Tabla 11.	Costo unitario por intermediación y servicios complementarios	40
Tabla 12.	Costos de Venta.....	41
Tabla 13.	Gastos de Administración	41
Tabla 14.	Gastos de Ventas	42
Tabla 15.	Amortización de la financiación	42
Tabla 16.	Tasa de oportunidad	43
Tabla 17.	Flujo de caja	45
Tabla 18.	Valor actual neto	45
Tabla 19.	Tasa interna de retorno	46
Tabla 20.	Relación costo beneficio	47
Tabla 21.	Razones financieras.....	48

Lista de Figuras

Figura 1.	Participación de la inversión	32
Figura 2.	Porcentajes de financiación de la inversión	33
Figura 3.	Tasa del mercado financiero	43
Figura 4.	Meta de inflación.....	44
Figura 5.	Valor Actual Neto y Tasa Interna de Retorno.....	47

Lista de Anexos

Anexo 1.	Tabla de inversiones.....	64
Anexo 2.	Valores de referencia de precios	65
Anexo 3.	Presupuesto de ventas de servicios inmobiliarios	66
Anexo 4.	Presupuesto de servicios complementarios	67
Anexo 5.	Presupuesto de nómina.....	68
Anexo 6.	Depreciaciones	69
Anexo 7.	Financiación y amortización proyectada.....	69
Anexo 8.	Costos por unidad de intermediación inmobiliaria	70
Anexo 9.	Costos por unidad de servicios.....	71
Anexo 10.	Tasa interna de oportunidad.....	71
Anexo 11.	Presupuesto general proyectado	72
Anexo 12.	Flujo de caja proyectado	74
Anexo 13.	Estados de resultados proyectados.....	75

Introducción

La investigación sobre la evaluación financiera para la creación de una empresa inmobiliaria en el municipio de Cota, es importante con el fin de establecer si la oportunidad de incursionar en el mercado de bienes raíces en esta población elimina las barreras culturales y el escepticismo que se genera para salir de las tradicionales formas de publicitar los negocios inmobiliarios en el municipio, y se posibilite atraer a eventuales clientes que vean a esta agencia como su intermediario de confianza. Por ello la aplicación del rigor académico hace que en este estudio se plasmen los pasos del método científico y de las metodologías generalmente aceptadas para una investigación, en donde se hagan las proyecciones de ingresos por la venta de estos servicios, su estimación de costos y gastos asociados con la intermediación, en conjunto con la evaluación que se realiza de las bondades en términos de indicadores y razones financieras.

Los municipios de la sabana de Bogotá se han constituido en dormitorios para muchas de las personas que trabajan en la capital de la república. Cota por su cercanía con la ciudad, su calidad de vida en términos ambientales, de seguridad y de comodidad, se encuentra en constante crecimiento y por ellos las soluciones habitacionales tienen una oferta significativa que tradicionalmente se da directamente entre los oferentes, posibilitando que la intermediación inmobiliaria se abra espacios a través de agencias que acerquen a las partes interesadas, facilitándoles la consecución de sus negocios. Encontrar la viabilidad financiera del negocio futuro es un elemento clave que debe ser desarrollado desde un ejercicio académico riguroso y ordenado, que cumpla con las exigencias de metodologías para la investigación, las cuales desde un enfoque descriptivo se configuran en el presente trabajo.

La investigación es pertinente debido a que los antecedentes consultados coinciden en demostrar las bondades financieras de una agencia inmobiliaria. Este trabajo tiene un apalancamiento en artículos de la comunidad académica, varios de ellos internacionales y otros nacionales, pero en particular en el antecedente específico en la misma localización geográfica que Barrera, Hernández, & Rincón (2018) realizaron hace dos años, el cual

conserva actualizaciones importantes sobre la demografía, población, hogares y viviendas que aún pueden persistir en el municipio, siendo importante proponer la investigación para demostrar la viabilidad financiera en la creación de una empresa inmobiliaria en el municipio de Cota, continuando con la contribución al acervo científico y académico dentro de la sub línea de investigación para el desarrollo regional.

Es pertinente desde la teoría realizar este trabajo de investigación toda vez que Córdoba Padilla (2012) indica que la gestión financiera es de gran importancia para cualquier organización, teniendo que ver con el control de sus operaciones, la consecución de nuevas fuentes de financiación, la efectividad y eficiencia operacional, la confiabilidad de la información financiera y el cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables. Así mismo, Rodríguez (2012) establece que el objetivo primordial de la información financiera es suministrar datos que sean útiles para la toma de decisiones, así como proporcionar fundamentos para el análisis.

Para la toma de decisiones se requiere un análisis minucioso de las alternativas posibles, su costo y sus implicaciones a largo plazo (Córdoba, 2014). Por ello, Guzmán Castro (2001) describe que la manera de estudiar la estabilidad financiera futura del proyecto es programar los estados financieros básicos como lo son el balance general y el estado de ingresos y costos. Ahora bien, Fernández Espinosa (2007) establece que los métodos de evaluación financieros de proyectos son aquellos que utilizan un valor cronológico de todos los flujos de efectivo, es decir, los que conceden al dinero importancia en función de tiempo. Por lo tanto, la pertinencia de la investigación a todas luces se relaciona con los postulados de las evaluaciones financieras de proyectos.

Se desarrolla una investigación descriptiva, a través de la recolección de información detallada sobre las características, partes y elementos fundamentales que permitan evaluar financieramente el proyecto, junto con un enfoque metodológico cualitativo, que nos permite estudiar los componentes de la gerencia financiera de forma holística y contextualizada en el mercado inmobiliario en los municipios considerados dormitorios de

Evaluación financiera para la creación de una inmobiliaria en Cota – Cundinamarca

la capital colombiana, debido a su proximidad, a través de insumos obtenidos en estudios similares, investigaciones afines y escenarios relacionados.

Los resultados encontrados contrastan con la documentación analizada, toda vez que a través de los flujos de caja se estimó el horizonte de corto y largo plazo para las actividades de la operación, inversión y financiación del proyecto (Lira, 2013; Estupiñan, 2018; Oriol, 2002) obteniéndose hallazgos favorables en la investigación realizada. El valor actual neto como método financiero permitió medir la rentabilidad deseada conforme a lo establecido en la literatura (Fernández Espinosa, 2007; Sapag Chaín, 2007; Andía Valencia, 2011), que junto con la tasa interna de retorno como herramienta que permite establecer los rendimientos futuros esperados de la inversión (Burneo Valarezo, Delgado Víctore, & Vérez, 2016; Coss Bu, 2005; Fernández Espinosa, 2007) facilitaron la obtención de proyecciones favorables en el ejercicio investigativo.

Los resultados encontrados a través de la proyección de los ingresos por la venta de los bienes y/o servicios, ajustados a un escenario conservador en la intención de uso, permitieron contemplar que la creación de una nueva agencia, con participación importante en la intermediación inmobiliaria y de servicios complementarios, posibilitan la factibilidad del proyecto. De igual forma, los indicadores financieros como resultado del ejercicio de estructuración de las proyecciones económicas realizadas, presentaron comportamientos favorables y junto a las razones financieras demostraron que la decisión de la evaluación financiera es propicia para la creación de esta empresa inmobiliaria.

Al sector productivo de la intermediación inmobiliaria en estos municipios considerados dormitorio, se ofrece un aporte valioso para aquellos emprendedores, empresarios e interesados en invertir en el sector del corretaje en los bienes raíces, ya que la investigación se adiciona al acervo académico existente en la literatura, ejecutados con rigor científico que ofrecen información valiosa y certera para la toma de decisiones de inversión, ya que se concluye que la evaluación financiera es positiva.

1. Problema

1.1 Descripción del problema

Méndez (2016) indica que la evaluación financiera es útil para medir la rentabilidad que un proyecto le genera a un inversionista, por lo tanto el asunto a resolver versa en sí resulta conveniente constituir una empresa inmobiliaria. Los inversionistas ven con escepticismo que las tradicionales formas de publicitar los negocios inmobiliarios en el municipio, a través de avisos en las carteleras de tiendas, o en las ventanas de los inmuebles, o en sus inmediaciones, o mediante el voz a voz, se interpongan o sean factores de riesgos para la generación de los beneficios económicos esperados. Por ello, se requiere contar con una evaluación financiera que tenga el rigor académico, para evidenciar la viabilidad para la creación de una agencia inmobiliaria al interior del municipio de Cota – Cundinamarca.

De acuerdo con la Federación Colombiana de Lonjas de Propiedad Raíz – Fedelonjas, el 44% de la población colombiana vive en arriendo (Dinero, 2017), permitiendo calcular que más de 2.522 hogares de los 5.732 de Cota (DANE, 2018), pueden ser considerados potenciales clientes para la intermediación de servicios inmobiliarios. En consecuencia este crecimiento, incentivó la oferta de viviendas en el casco urbano y rural, incluso para los lugareños que encontraron una nueva forma de mejorar su nivel de ingresos, pero que ante la sobrecarga que cada una de las tres compañías inmobiliarias existentes tendría (en promedio cada una de ellas debería atender a 840 hogares), obligó a que los interesados conservaran sus tradicionales formas de publicitar sus inmuebles, a través de avisos en carteleras dispuestos en negocios locales, o simplemente en las ventanas o en las inmediaciones de sus inmuebles para realizar los trámites de forma directa.

Cota es un municipio situado en la provincia Sabana Centro del departamento de Cundinamarca, en donde el constante crecimiento poblacional que, según las cifras del Censo Nacional de Población y Vivienda del año 2018, pasó de tener una población de 19.483 habitantes en el 2005 a 31.868 en 2018, y en donde se encuentran conformados

9.855 hogares y 10.472 viviendas (DANE, 2018). Así mismo, el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (2018) en la Encuesta Nacional de Calidad de Vida, muestra que el porcentaje de hogares propietarios de vivienda (considerando a quienes la están pagando y quienes ya terminaron de hacerlo) fue 47,9%, mientras que el de arrendatarios se redujo al 33,8% y el de ocupantes con permiso del propietario creció al 14,7%.

Informes de investigaciones realizadas con objetivos similares, tales como la de Hernández y Robledo, (2018), donde se estructuró un plan de negocios para la creación de la empresa Fusa Raíz, (municipio de Fusagasugá), la de Freire Cifuentes (2019), quien elaboró el plan de negocios para la creación de la inmobiliaria “Torre Marshal”, en el sector La Mariscal, de la ciudad de Quito, y la realizada por Barrera, Martínez y Rincón (2018), con el fin de obtener la pre–factibilidad, a través de análisis de mercado, técnico, administrativo-legal y financiero, para crear una empresa inmobiliaria en el municipio de Cota en el año 2019, establecieron que la Tasa Interna de Retorno se ubica en el 56%, 31% y 92%, respectivamente, haciendo factible la inversión.

1.2 Pregunta de investigación

¿Puede ser viable financieramente la creación de una empresa inmobiliaria en el municipio de Cota, departamento de Cundinamarca?

2. Objetivos

2.1 Objetivo general

Demostrar la viabilidad financiera en la creación de una empresa inmobiliaria en el municipio de Cota.

2.2 Objetivos específicos

- Observar como la evaluación financiera de un proyecto, es una herramienta indispensable para la gerencia financiera.
- Proyectar los ingresos del proyecto por la venta de bienes y/o servicios.
- Estimar los costos y gastos asociados al programa de producción de bienes y/o servicios.
- Evaluar las bondades financieras del proyecto en términos de VPN, TIR o B/C.

3. Justificación

La creciente densidad poblacional de las ciudades capitales, hace que la migración de personas que trabajan mayoritariamente en ellas, se traslade hacia las denominadas ciudades dormitorio, convirtiendo a la ciudad, como lo manifiesta Cruz-Muñoz (2019) en un espacio de transición, dejando así de ser una urbe en la que se vive, para ser una a la que se transita. En tal sentido las empresas inmobiliarias, en su búsqueda de maximizar sus utilidades y ofrecer bienes competitivos en el mercado, buscan predios en los alrededores de las zonas metropolitanas, para colocarlos a disposición de estos nuevos habitantes (Cruz-Muñoz, 2019).

De acuerdo con el estudio del Estado de las ciudades de América Latina y el Caribe 2012, Rumbo a una nueva transición urbana, realizado por ONU-Habitat (2012) las ciudades intermedias y pequeñas, donde reside la mayor parte de la población urbana, han crecido a un ritmo algo más elevado que las grandes ciudades, apuntando a un posible reequilibrio de la red de ciudades en la región y a una mayor diversificación. Por lo tanto, son muchas las ciudades de América Latina y el Caribe que tienen como esquema de expansión de sus periferias un modelo basado en la multiplicación de carreteras, centros comerciales y conjuntos habitacionales cerrados (ONU-Habitat, 2012).

En un estudio, el Observatorio de Desarrollo Económico de la Alcaldía Mayor de Bogotá (2015) sobre la construcción en el área metropolitana, encontró que muchos de los hogares que realizan sus actividades productivas, académicas y/o sociales en la capital del país, tuvieron como preferencia trasladarse a municipios cercanos de la Sabana, debido a los bajos niveles de ruido, mejor calidad del aire y cantidad de paisajes disponibles, invirtiendo en lugares que colmaran sus expectativas de tranquilidad, seguridad y calidad de vida, además que por cualquiera de sus accesos, particularmente el municipio de Cota no tiene peaje.

Esta ubicación estratégica con la capital de la República, incrementó su población en un 63,5% entre el censo del 2005 y del 2018, conformándose 9.855 hogares, de los cuales

Evaluación financiera para la creación de una inmobiliaria en Cota – Cundinamarca

el 48,5% no pertenecen al grupo de propietarios de vivienda (DANE, 2018). Por lo tanto, es necesario lograr una interacción efectiva con las partes interesadas (Compradores, vendedores, arrendatarios y arrendadores) en la comercialización de cualquier bien inmueble a través de una agencia inmobiliaria que cuente con estudios de prefactibilidad favorables y con una evaluación financiera que permita realizar inversiones sostenibles.

Hernández (2018) en su informe sobre el plan de negocios para la creación de la empresa Fusa Raíz, ubicada en el municipio de Fusagasugá (inmobiliaria), concluye que es el negocio es totalmente viable, ya que éste proyecta una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 56% y una Tasa de Oportunidad (TO) en el 12%. Estudios realizados para evaluar prefactibilidades y evaluaciones de creaciones de empresas inmobiliarias en Quito-Ecuador, obtuvieron la viabilidad proyectando evaluaciones financieras con TIR de 31% (Freire Cifuentes, 2019). En un estudio específico, Barrera, Martínez y Rincón (2018) para obtener la pre-factibilidad, a través de análisis de mercado, técnico, administrativo - legal y financiero, para crear una empresa inmobiliaria en el municipio de Cota en el año 2019, se estableció que sí la tasa interna de retorno se ubica en el 92%, la pre-factibilidad económica para la generación de esta empresa es bastante optimista, indicando que la inversión puede ser posible.

La constitución de nuevas empresas para atender esta creciente demanda, responde a la realización de estudios, con el rigor de la academia y las modernas técnicas de gerencia financiera, ya que como lo manifestaron Nava y Marbelis (2009) el análisis financiero es fundamental para evaluar la situación y el desempeño económico y financiero real de una empresa, detectar dificultades y aplicar correctivos adecuados para solventarlas. Por ello medir los beneficios financieros de los inversionistas o dueños del proyecto requiere contar con una evaluación financiera que evidencie viabilidad de creación de una agencia inmobiliaria al interior del municipio de Cota – Cundinamarca.

La comunidad académica contará con un ejercicio en donde se evidencie el cómo desde la línea de investigación en Gestión Empresarial y Desarrollo Regional de la Especialización de Gerencia Financiera, y con la aplicación de forma rigurosa de una

Evaluación financiera para la creación de una inmobiliaria en Cota – Cundinamarca

metodología de investigación para la realización de estudios financieros, se puede llegar a conclusiones válidas y acertadas para la realización de evaluaciones financieras para proyectos. El estudiante se beneficia con la puesta en práctica de los contenidos programáticos establecidos para el programa de especialización de la Corporación Universitaria Minuto de Dios, alcanzando los objetivos propuestos en el desarrollo del área de conocimiento en las ciencias empresariales.

4. Marco de referencia

4.1 Antecedentes teóricos y empíricos

Hernández y Robledo (2018) realizaron una investigación para desarrollar un plan de negocios para la creación de una empresa inmobiliaria en el Municipio de Fusagasugá-Cundinamarca. La investigación fue de carácter mixto, con enfoque correlacional para las 379 encuestas que realizaron y las cuales contenían 24 preguntas enfocadas en los servicios inmobiliarios y características del cliente, y desarrolladas mediante la aplicación SURVIO. Los resultados que obtuvieron indican que la Tasa Interna de Retorno (TIR) proyectada es del 56%, la Tasa de Oportunidad (TO) del 12% y una Relación Costo Beneficio (BC) del 1,21; determinando la viabilidad y rentabilidad del plan de negocios.

Freire Cifuentes (2019) estructuró un plan de negocios inmobiliario que tiene como inicio de sus actividades el proyecto Torre Marshal desarrollado en el centro de la ciudad de Quito en la parroquia La Mariscal. El estudio aplicó un método cuantitativo y cualitativo, en donde se realizaron 381 encuestas para hacer un análisis con enfoque descriptivo y se realizaron entrevistas a dos expertos en el tema vinculados al presente giro de negocio y a un residente en el sector. Los indicadores obtenidos fueron 31% en la Tasa Interna de Retorno (TIR), e identificando que la recuperación en la inversión sería en tres años, un mes y tres días.

Barrera, Martínez y Rincón (2018) realizaron un estudio específico para obtener la pre-factibilidad, a través del análisis de mercado, técnico, administrativo-legal y financiero, para crear una empresa inmobiliaria en el municipio de Cota en el año 2019. La investigación aplicó una investigación descriptiva, a través de un método cuantitativo en donde se aplicaron 154 encuestas. El resultado obtenido estableció unos indicadores en la Tasa Interna de Retorno del 92% y una Tasa de Oportunidad del 25%.

Prieto Gómez (2018) elaboró una investigación para la estructuración de un fondo inmobiliario residencial en la ciudad de Bogotá. El estudio es descriptivo, a partir de una

base de datos utilizada para la estimación del modelo de valoración junto con modelo de redes neuronales para valoración de inmuebles, permitiendo determinar la rentabilidad esperada del fondo inmobiliario a través de una evaluación financiera. Realizó el cálculo de la tasa interna de retorno para cada uno de los inmuebles y se seleccionaron con base en este parámetro 150 inmuebles, teniendo como resultado una TIR de 10.63%, una rentabilidad promedio anual de 11.86% E.A.

Castañeda & Pinilla (2020) definieron un plan de negocios para la creación de una empresa inmobiliaria en la ciudad de Bucaramanga, maximizando la inversión del cliente, logrando en ellos la satisfacción y continuidad permitiendo el crecimiento económico para el negocio. La investigación es descriptiva con estudio de mercados, análisis de la competencia directa, estrategias de mercado y la definición de los procesos y procedimientos que se lleven a cabo para la producción de un producto o la prestación de un servicio. El estudio concluye que el plan de negocios propuesto, la creación de una inmobiliaria en el área metropolitana de Bucaramanga, es viable de acuerdo con los datos estadísticos del entorno y con la proyección interna del negocio.

Espinoza, et al, (2019) realizaron un estudio para plan de negocios para implementar una inmobiliaria constructora en la Ciudad de Quevedo, Provincia de Los Ríos. En el estudio se utilizaron las modalidades cualitativas y cuantitativas donde predominó la cualitativa y a través de un método inductivo para el análisis de las encuestas que se realizaron a cada una de las personas involucradas. Los resultados obtenidos fueron de una TIR del 20%, estableciendo que la inversión se recuperará en 9 meses y tres días mostrando rentabilidad, ya que por cada dólar que la inmobiliaria invierte se retornan \$4.36 de beneficio.

4.2 Marco teórico

Córdoba Padilla (2012) indica que la gestión financiera es de gran importancia para cualquier organización, teniendo que ver con el control de sus operaciones, la consecución de nuevas fuentes de financiación, la efectividad y eficiencia operacional, la confiabilidad

de la información financiera y el cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables. Van Horne y Wachowicz (2002) definen que la administración financiera se refiere a la adquisición, el financiamiento y la administración de activos, con algún propósito general en mente. El análisis financiero es fundamental para evaluar la situación y el desempeño económico y financiero real de una empresa, detectar dificultades y aplicar correctivos adecuados para solventarlas (Nava & Marbelis, 2009).

Bonsón, Cortijo, & Francisco (2009) establecen que la información empresarial es el recurso que permite a todos los interesados determinar el valor de la entidad, su situación financiera y su rentabilidad, es decir, constituye la fuente indispensable para poder conocer la realidad económico-financiera y la información previsible de la empresa. Rodríguez (2012) indica que el objetivo primordial de la información financiera es proporcionar información que sea útil para la toma de decisiones, así como proporcionar fundamentos para el análisis. Para la toma de decisiones se requiere un análisis minucioso de las alternativas posibles, su costo y sus implicaciones a largo plazo (Córdoba, 2014).

Guzmán Castro (2001) describe que la manera de estudiar la estabilidad financiera futura del proyecto es proyectar los estados financieros básicos como lo son el balance general y el estado de ingresos y costos. Mejía Gutierrez (2005) menciona que los ingresos y gastos son los elementos básicos de todo presupuesto o flujo de caja que se quiera proyectar y aplicar a cualquier actividad económica; se trata de calcular los recursos financieros necesarios para el montaje y puesta en marcha de un proyecto. Al hacer las proyecciones en términos corrientes tanto los ingresos como los egresos se verán incrementados en forma geométrica creciente cada año de acuerdo con las tasas de inflación generalizadas (Meza Orozco, 2013).

Sapag Chaín (2007) establece que la medición de la rentabilidad económica de un proyecto no es fácil por las enormes dificultades que existen para pronosticar el comportamiento de todas las variables que condiciona su resultado. Fernández Espinosa (2007) establece que los métodos de evaluación financieros de proyectos son aquellos que utilizan un valor cronológico de todos los flujos de efectivo, es decir, los que conceden al

dinero importancia en función de tiempo. El valor del dinero a través del tiempo revela que los flujos de efectivo pueden ser trasladados a cantidades equivalentes a cualquier punto del tiempo (Coss Bu, 2005). El estudio de factibilidad representa en el sistema de dirección, la herramienta que permite a los directivos, la evaluación de las propuestas de proyectos, tendiendo a la disponibilidad del financiamiento para aprobar las inversiones (Burneo-Valarezo, Delgado Vítore, & Vérez, 2016).

Rodríguez (2012) indica que el balance general es uno de los estados financieros básicos y a una fecha determinada presenta los activos, que son los recursos que se tiene para operar; los pasivos, las obligaciones financieras; y el capital contable, que corresponde a las aportaciones de los socios de una empresa. Córdoba (2012) afirma que los estados contables hacen parte de la información básica para el análisis de la situación de la empresa; el análisis financiero es, en parte, análisis de los estados contables. El balance de la situación proporciona la información necesaria para conocer la situación económica y financiera de la empresa; es decir, describe su patrimonio en un momento dado, tanto cuantitativa como cualitativamente, por eso se constituye en un valioso instrumento para la gestión y el control de la entidad, así como en una de las fuentes fundamentales del análisis (Bonsón, Cortijo, & Francisco, 2009).

Córdoba Padilla (2012) establece que el estado de resultados es el que muestra el resultado de las operaciones de una entidad durante un periodo determinado, tomando como parámetro, el ingreso y gastos efectuados, proporcionando la utilidad o pérdida neta de la empresa. El estado de resultado integral es un estado financiero que muestra el resultado económico de una empresa en un estado de tiempo determinado (Angulo, 2017). El estado de resultados es un resumen de los ingresos y gastos de las empresas en determinado periodo, que casi siempre es de un año o trimestre (Van Horne & Wachowicz, 2002).

Lira (2013) indica que buscar el flujo de caja de un proyecto es estimar los ingresos y egresos en efectivo que se han de producir en un horizonte temporal de largo plazo y saber cuánto de ese efectivo se puede retirar, sin que esto afecte la marcha del proyecto. El estado

de flujos de efectivo muestra el neto de efectivo al final de un periodo, mediante la discriminación del efectivo recibido o generado y pagado o utilizado, dentro de la administración financiera y operativa en las actividades específicas de operación, inversión y financiación (Estupiñan, 2018). El flujo de caja se calcula añadiendo a la utilidad neta aquellos gastos que no generan desembolso de tesorería, tales como depreciaciones y provisiones (Oriol, 2002).

Fernández Espinosa (2007) establece que el valor actual neto (VAN) es uno de los métodos financieros que sí toma en cuenta los flujos de efectivo en función del tiempo. Sapag Chaín (2007), dice que es el método más conocido, mejor y más generalmente aceptado por los evaluadores de proyectos y mide la rentabilidad deseada después de recuperar toda la inversión. El VAN es un indicador que muestra la riqueza adicional que genera un proyecto luego de cubrir todos sus costos en un horizonte determinado de tiempo, es decir, cuando se analiza una inversión, lo mínimo que se debe obtener es: cubrir sus costos (Andía Valencia, 2011).

Burneo Valarezo, Delgado Víctore, & Vérez (2016) mencionan que la TIR de una inversión es el valor del interés que anula el VAN para un valor de n que define el flujo de caja. La tasa interna de retorno está definida como la tasa de interés que reduce a cero el valor presente, el valor futuro, o el valor anual equivalente de una serie de ingresos y egresos (Coss Bu, 2005). La TIR de un proyecto de inversión es la tasa de descuento, que hace que el valor actual de los flujos de beneficio sea igual al valor actual de los flujos de inversión negativos (Fernández Espinosa, 2007).

Sapag Chaín (2007) menciona que la relación costo-beneficio compara el valor actual de los beneficios proyectados con el valor actual de los costos, incluida la inversión. El Análisis Coste-Beneficio sirve para evaluar si un proyecto de inversión o una política pública aportan beneficios a la sociedad que compensen los costes que supone su ejecución (De Rus, 2008). Razón beneficio/costo se define como la relación entre los beneficios y los costos o egresos de un proyecto. Su cálculo se basa en la relación entre el valor actual de

las entradas de efectivo futuras y el valor actual del desembolso original (Aguilera Díaz, 2017).

El análisis de estados financieros utiliza como herramienta principal una razón que relaciona las cifras aplicables a las diferentes categorías, existiendo muchas razones que el analista puede utilizar, dependiendo de la importancia que tiene la relación entre las cifras (Shim & Siegel, 2004). Las razones financieras permiten realizar comparaciones entre diferentes periodos contables o económicos de la empresa para conocer cuál ha sido el comportamiento de esta durante el tiempo y así poder hacer proyecciones a corto, mediano y largo plazo (Córdoba, 2014). Es necesario ser cauto en la elección e interpretación de las razones para hacerse una interpretación útil de los resultados (Van Horne & Wachowicz, 2002).

Van Horne & Wachowicz (2002) establecen que las razones de liquidez se utilizan con el fin de determinar la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones en el corto plazo, comparan este tipo de obligaciones con los recursos disponibles a corto plazo con los que se cuentan para cumplirlas. La liquidez se refiere a la solvencia de la posición general de la empresa, es decir, la facilidad con la que paga sus obligaciones de corto plazo (Córdoba Padilla, 2012). Gitman (2003) indica que el precursor común para un desastre o quiebra financiera es la baja o creciente liquidez; por lo tanto, en estas razones financieras se ven buenos indicadores líderes del problema del flujo de efectivo.

Desde el punto de vista de los accionistas o de los futuros inversores de la empresa, el rendimiento es probablemente el concepto más importante a la hora de hacer un análisis financiero (Calleja, 2017). La rentabilidad en relación con las ventas y las que lo hacen con respecto a la inversión permiten conocer la eficacia operativa de la empresa (Van Horne & Wachowicz, 2002). Es importante conocer esas cifras, ya que la empresa necesita utilidad para poder existir y proporcionan información importante para los dueños, banqueros y asesores, ya que relacionan directamente la capacidad de generar fondos en la operación de corto plazo de la empresa (Baena, 2014).

Bodie & Merton (2004) establecen que la razón de deuda mide la estructura de capital, y la medida de veces que se ganó interés indica la capacidad de la empresa para cubrir sus pagos de intereses. Calleja (2017) indica que el apalancamiento permite juzgar acerca de la posición de la empresa que representa una deuda u obligación para los accionistas. Van Horne & Wachowicz (2002) afirman que las razones de deuda permiten conocer el grado en que las empresas son financiadas con deudas. Córdoba Padilla (2012) revela que las razones de endeudamiento son de estructura de capital y solvencia, que miden el grado en el cual la empresa ha sido financiada mediante deudas, siendo de gran importancia ya que comprometen a la empresa en el transcurso del tiempo.

Córdoba Padilla (2012) indica que el sistema Du Point de análisis financiero tiene amplio reconocimiento en la industria y es un estudio completo, las razones de actividad y el margen de utilidad sobre las ventas, y muestra la forma en la que las razones interactúan para determinar la tasa de rendimiento sobre los activos. Van Horne & Wachowicz (2002) informan que alrededor de 1919, Du Point Company comenzó a aplicar un método particular de análisis de razones para evaluar la eficacia de la empresa. Haime Levy (2005), determina que el sistema Du Point de análisis financiero conjunta las razones y proporciones de actividad con el rendimiento sobre las ventas, dando como resultado la forma en que ambas interactúan para determinar el rendimiento de los activos.

Amat (2020) define el EVA como el importe que queda una vez que se han deducido de los ingresos la totalidad de los gastos, incluidos los costos de oportunidad de capital y los impuestos. Arjona (1999) indica que el EVA es una medida de rendimiento estratégico ampliamente utilizado ya que se aleja de las medidas clásicas que no tiene en cuenta el coste en que se incurre para generar rendimientos en la empresa. Un indicador muy usual para medir el valor generado para el accionista por parte de un departamento es el EVA, dado que es un indicador fácil de calcular y fácil de entender (Mazón & Olsina, 2003). El valor económico agregado es una herramienta financiera que permite calcular y evaluar la riqueza generada por la empresa, teniendo en cuenta el nivel de riesgo con que esta ópera (Franklin, 2006).

Evaluación financiera para la creación de una inmobiliaria en Cota – Cundinamarca

Briseño Ramirez (2006) determina que para poder saber si una empresa genera valor es necesario conocer cuánto le cuestan sus recursos y consiste en el costo promedio ponderado de capital, es lo que le cuesta a una empresa sus recursos, esto es, el pago que se le da a los acreedores y el pago por el capital de los accionistas. El costo promedio ponderado de capital (WACC en inglés) es un indicador porcentual que representa el costo ponderado de todas las fuentes de financiamiento usado por la empresa para la evaluación financiera de la organización (Arroyo Gordillo & Rivas Plata, 2017). Para calcular el costo promedio ponderado de capital, se debe recolectar el tipo de financiación, el valor de financiación, el costo efectivo anual de la financiación y calcular el porcentaje de participación de cada tipo de financiación (Baena, 2014).

La rentabilidad sobre los activos – ROA, mide los beneficios después de reducir los impuestos, pero antes de los intereses (Hax & Majluf, 2004). Es un indicador que ayuda a determinar si los activos son eficientes para generar utilidad y para tener un ROA mayor, la empresa debe tener más utilidad o menos activos, por eso es importante no tener activos ociosos y vender los que no sean necesarios para la operación (Briseño Ramírez, 2006). Un modelo de negocio capaz de generar ingresos elevados y estables indica un riesgo bajo, no obstante, unos niveles insosteniblemente elevados del RoA también indican un mayor riesgo (Parrado-Martinez, Fernandez-Aguado, & Partal-Ureña, 2018).

Amat (2020) indica que la rentabilidad del patrimonio, también denominada ROE, es un indicador muy utilizado para medir el éxito alcanzado por una empresa y para cuantificar la riqueza generada. El coeficiente RoE mide la capacidad de las entidades de generar beneficios para los accionistas con el capital que estos han invertido en la entidad ya que un modelo de negocios capaz de generar ingresos elevados y estables indica una menor probabilidad de inviabilidad (Parrado-Martinez, Fernandez-Aguado, & Partal-Ureña, 2018). El ROE representa la rentabilidad para los propietarios de la empresa y es comúnmente usada para evaluar el desempeño financiero general de la empresa (Hax & Majluf, 2004).

Evaluación financiera para la creación de una inmobiliaria en Cota – Cundinamarca

Morales & Pantenetti (2019) afirman que el indicador EBITDA es un valor numérico que tiende a reflejar la capacidad de generar resultados positivos de la actividad de una empresa antes de la carga financiera y contable, que si bien ocasionan pérdidas contables, no generan salidas de fondos. El EBITDA, cuando es utilizado de forma absoluta sirve para acompañar el desempeño de la empresa a lo largo del tiempo, pero no permite comparaciones con otras empresas, para este tipo de comparaciones se utiliza el margen EBITDA, que es el valor del porcentaje del EBITDA en relación con los ingresos operacionales (Vicente Falconi, 2009) El EBITDA no es un ratio y por lo tanto no puede servir para comparar sociedad, puede ser útil para analizar empresas de capital intensivo o incluso sociedades en pedido de desarrollo para mostrar potencial futuro (Pérez, 2010).

Rodríguez (2012) indica que el trabajo del analista financiero es parte importante en la administración de las empresas pues favorece la toma de decisiones respaldada en datos contables, buscando concluir sobre el desempeño de la empresa. Córdoba (2014) establece que el análisis financiero es un método para establecer las consecuencias financieras de las decisiones de negocios, aplicando diversas técnicas que permitan seleccionar la información más relevante, realizar mediciones y establecer conclusiones. En un contexto en el que la información que ofrecen las empresas es cada vez más compleja, es necesario disponer de profesionales especializados que estén capacitados para suministrar una opinión fundada sobre la marcha de la empresa, de cara a facilitar la toma de decisiones de los diferentes grupos de interés (Bonsón, Cortijo, & Francisco, 2009).

Córdoba Padilla (2012) establece que la gestión financiera se encarga de analizar las decisiones y acciones que tienen que ver con los medios financieros necesarios en las tareas de dicha organización, incluyendo su logro, utilización y control, convirtiendo la misión y la visión en operaciones monetarias. La importancia de la función de las finanzas hace que quien pueda tener la especialidad y la principal responsabilidad por ella -esto es, el Gerente Financiero – deba necesariamente y, sobre todo en ciertos casos, ser una figura que trabaje en equipo con quienes tiene la consideración general de los negocios, o en áreas específicas como operación, comercialización o investigaciones (Pascale, 2009). La función del gerente financiero, dejó de ser otrora, una tarea contable y de análisis y presupuestación

financiera, para convertirse en la mano que guía a las organizaciones hacia la consecución de sus objetivos, pues es claro que cualquier decisión que se tome en una empresa, ya sea del área de talento humano, mercadeo y ventas, producción y logística, administrativa, de sistemas o de capacitación, de una u otra forma requerirá o proporcionará recursos a la empresa y se verá reflejada en los estados financieros, y por consiguiente en la maximización del valor de la empresa para sus propietarios (Mora Rojas, 2011).

Un gerente debe tomar muchas decisiones todos los días, algunas de ellas son decisiones de rutina mientras que otras tienen una repercusión drástica en las operaciones donde trabaja, las cuales podrían involucrar ganancia o pérdida de grandes sumas de dinero o el cumplimiento o incumplimiento de la misión y las metas de la empresa (Amaya Amaya, 2004). Para las personas que aspiran a tener éxito, es necesario tener más que habilidades como la administración del tiempo, la delegación, la solución de problemas, la negociación y la agresividad; es necesario, también, tener la dedicación, el liderazgo y la habilidad para fijar y lograr objetivos, además de correr riesgos (Arroyo Tovar, 2012). Las competencias gerenciales son el conjunto de saberes puestos en juego por los gerentes y directores para resolver situaciones concretas relacionadas con la coordinación y dirección de la organización (Gutiérrez Tobar, 2010).

El enfoque de la gestión financiera bajo nuevos parámetros, que contemplan factores clave como el comportamiento humano y sus determinantes, así como todas aquellas características de la ética, que es el sumun de los valores humanos y que debe guiar los procesos decisionales, desde la visión del bien común (Ortiz Bojacá & Celis, 2019). Las actividades económicas son esencialmente humanas, pertenecen al campo de la antropología filosófica y tienen una dimensión ética intrínseca, una integración completa entre la ética en las finanzas, requiere ver a esta última como actividades humanas y por lo tanto intencionales (Moreno Quispe & Valenzuela Ortiz, 2019). El diseño de estrategias de formación de valoración ética, dirigido a líderes que gestionan las finanzas en la empresa se consideran en el fortalecimiento de la comunidad científica y apropiación social del conocimiento (Salazar, 2019).

5. Metodología

5.1 Alcance de la investigación

En el proyecto se desarrolla una investigación descriptiva, a través de la recolección de información detallada sobre las características, partes y elementos fundamentales que permitan evaluar financieramente la creación de una inmobiliaria en el municipio de Cota - Cundinamarca, estructurando los elementos indispensables de la gerencia financiera para proyectar los ingresos, estimar los costos y gastos, así como para evaluar sus indicadores financieros.

Bernal (2016), indica que la investigación descriptiva es uno de los tipos o procedimientos investigativos más populares y utilizados por los participantes en la actividad investigativa. Una de las funciones principales de la investigación descriptiva es la capacidad de seleccionar las características fundamentales del objeto de estudio y su descripción detallada de las partes, categorías o clases de ese objeto (Cerdeña, 2000). La investigación descriptiva reseña las características de un fenómeno existente, describe la situación de las cosas en el presente, es autosuficiente y sirve como base para otro tipo de investigaciones (Salkind, 1999).

5.2 Enfoque metodológico

La investigación se realiza con un enfoque cualitativo, que nos permite estudiar los componentes de la gerencia financiera de forma holística y contextualizada en el mercado inmobiliario en los municipios considerados dormitorios de la capital colombiana, debido a su proximidad. La recolección de información en estudios similares, investigaciones afines y escenarios relacionados se constituye en el insumo principal para la evaluación financiera propuesta.

Bonilla-Castro y Rodríguez (1997), establecen que el proceso de investigación cualitativo explora de manera sistemática los conocimientos y valores que comparten los

individuos en un determinado contexto espacial y temporal. El método que se debe utilizar en una investigación depende del objeto de estudio, del problema planteado y de la hipótesis a probar, si la hay (Bernal, 2016). La investigación comercial cualitativa es el conjunto de todas las cosas que se hacen para seguir las pistas de los mercados y encontrar los rasgos que distinguen a las personas y a las cosas, sus propiedades y atributos, sean estos naturales o adquiridos (Báez, 2009).

5.3 Instrumentos

La investigación se basa en la revisión documental en revistas indexadas, libros y artículos relacionados con evaluaciones financieras de proyectos; así como de las características, postulados y determinantes del mercado inmobiliario, con el fin de estructurar una evaluación financiera acorde con el enfoque cualitativo y la metodología descriptiva de las variables propuestas en los objetivos de la investigación.

Bernal (2016), manifiesta que existen diversos modelos para la estructuración de una propuesta desde la modalidad de investigación cualitativa y sugiere contar con una estructura general para su desarrollo. La información obtenida en un estudio descriptivo explica perfectamente a una organización el consumidor, objetos, conceptos y cuentas; así como por ejemplo, para pronosticar la venta para los próximos cinco años y usarla como base de la planificación (Namakforoosh, 2005). Las matemáticas financieras se constituyen en una herramienta básica para la evaluación financiera de proyectos (Meza Orozco, 2016).

5.4 Procedimientos

La revisión documental desarrollada inicia con la búsqueda de estudios en revistas indexadas sobre artículos, investigaciones o escritos relacionados con planes de negocios, estudios específicos o investigaciones sobre negocios inmobiliarios en diferentes ciudades, tales como Fusagasugá, Quito, Cota, Bogotá, Bucaramanga y Quevedo. Seguidamente se hace una revisión en la literatura sobre los marcos teóricos que rigen la gestión,

administración y el análisis financiero, que permiten comprender las variables, razones e indicadores que viabilizan financieramente proyectos.

5.5 Análisis de información

La información se analiza de forma descriptiva, empleando las técnicas de la gerencia financiera y las herramientas de cálculo que permitan procesar las variables, razones e indicadores que soportan una evaluación financiera, permitiendo demostrar si existe viabilidad financiera en la creación de una empresa inmobiliaria, a través de la obtención de las proyecciones del proyecto, las estimaciones de costos y gastos asociados a la prestación de este servicio, y así encontrar las bondades de su ejecución.

5.6 Consideraciones éticas

La información que se acopia en el proyecto se utiliza exclusivamente con fines académicos para la Especialización en Gerencia Financiera de la Corporación Universitaria Minuto de Dios, y de acuerdo con las normas establecidas para la propiedad intelectual, todas las reseñas se encuentran debidamente referenciadas, cumpliendo de igual forma con la política ética establecida por la institución. Prevalecerá la beneficencia, justicia y respeto por la información de propiedad de las personas o instituciones que han servido de referente en la investigación.

6. Resultados

6.1 Inversiones

Para la puesta en marcha del proyecto, se realizaron las estimaciones sobre las inversiones requeridas para su materialización, las cuales ascendieron a la suma de \$54.957.052, constitutivos en arrendamientos, equipo de oficina, adecuaciones, útiles, papelería y dotación, aseo y cafetería, recursos para el arranque y el capital de trabajo.

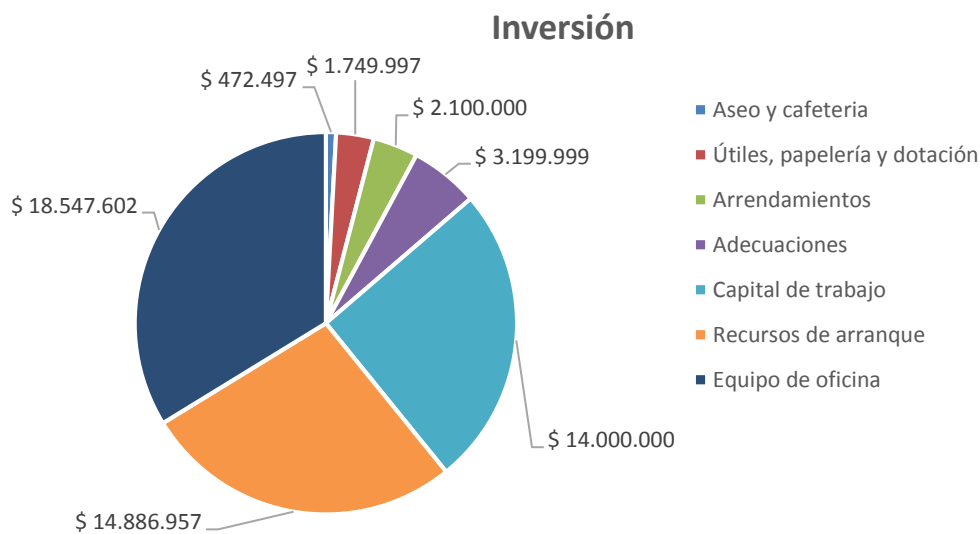


Figura 1. Participación de la inversión

Fuente: Elaboración propia

Los rubros más representativos se encontraron en el equipo de oficina, los recursos de arranque y el capital de trabajo, que en su conjunto suman el 86,31% de la inversión.

Los recursos propios representan el 25% de la inversión requerida para materializar el proyecto. El saldo restante, es decir el 75% adicional, obedecen a recursos obtenidos por empréstito en el sistema financiero tradicional.

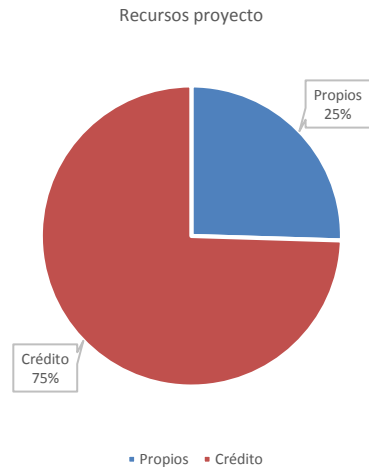


Figura 2. Porcentajes de financiación de la inversión

Fuente: Elaboración propia

6.2 Presupuesto de ventas

Son presupuestos de ventas los derivados de la intermediación en el arrendamiento y compra venta de inmuebles, junto con los servicios complementarios obtenidos de los avalúos de bienes muebles, las asesorías inmobiliarias y las sanciones y multas por incumplimientos contractuales.

6.2.1 Por la intermediación en arrendamiento y compra venta inmuebles

Para el cálculo del presupuesto de ventas derivado de la intermediación en el arrendamiento y compra venta de inmuebles, se tuvo en cuenta la información documentada por Barrera, Hernández, & Rincón (2018), la cual indica que en Cota se han conformado aproximadamente 5.732 hogares, de los cuales en 44% viven en arriendo; así mismo, se adiciona el 7% de la intención de compra-venta de vivienda, de acuerdo con los resultados de la encuesta de percepción que aplicaron, generándose un universo de 2.699 unidades inmobiliarias dentro del mercado municipal. Teniendo en cuenta que en el municipio tienen asiento tres (3) agencias inmobiliarias, se hace una distribución simple para estimar los potenciales inmuebles a cargo de una nueva empresa.

Tabla 1. Estimaciones de mercado potencial municipal

Cantidad de hogares municipio	5.732
Porcentaje en arriendo	44%
Viviendas arriendo	2.522
Opción compra (7%)	177
Universo unidades mercado potencial municipal	2.699
Unidades potenciales para arriendo en nueva agencia	631
Unidades potenciales para compraventa en nueva agencia	44
Total Unidades potenciales para nueva agencia	675

Fuente: Barrera, Hernández, & Rincón (2018)

Procesamiento propio.

Barrera, Hernández, & Rincón (2018), enunciaron en su estudio que en el Plan de Desarrollo Municipal 2016 – 2019, se estableció que el 51% de la población vive en el área urbana y centros poblados, y el 49% en el área rural; por lo tanto, las 675 unidades posibles para una nueva agencia se distribuyen por el tipo de negocio que se realizaría.

Tabla 2. Estimaciones de mercado potencial por tipo de negocio

Tipos	Arriendo		Venta		Totales
	Urbano	Rural	Urbano	Rural	
Distribución por tipo de negocio	322	309	22	22	675
Total unidades potenciales	631		44		

Fuente: Barrera, Hernández, & Rincón (2018)

Procesamiento propio

El 59% de los entrevistados utilizarían los servicios inmobiliarios para el arrendamiento de bienes muebles, un 26% para operaciones de compra venta y el 15% restante no estarían interesados (Barrera, Hernández, & Rincón, 2018). Con esta información se realiza el cálculo de la cantidad potencial de servicios que podrían ser prestados por una nueva agencia inmobiliaria.

Tabla 3. Estimaciones de servicios potenciales para una nueva agencia

Tipos	Urbano		Rural		Totales
	Urbano	Rural	Urbano	Rural	
Distribución por tipo de negocio	322	309	22	22	675
Estimación potencial	Arriendo (59%)		Venta (26%)		Totales
Cantidad potencial por uso	190	182	6	6	384

Fuente: Barrera, Hernández, & Rincón (2018)

Procesamiento propio

Barrera, Hernández, & Rincón (2018), establecieron en su estudio que la intención de uso de una agencia para la intermediación de servicios inmobiliarios indicada por los encuestados es del 40%; sin embargo, las condiciones actuales requieren un escenario más conservador, por ello se tiene en cuenta que un 27% es el mínimo requerido del potencial de uso, para cuantificar el horizonte final de unidades inmobiliarias que podrían estar a cargo de una nueva agencia inmobiliaria rentable.

Tabla 4. Estimaciones de mercado potencial para una nueva inmobiliaria

Tipos	Arriendo		Venta		Totales
	Urbano	Rural	Urbano	Rural	
Cantidad potencial por uso	190	182	6	6	384
Distribución por intención (27%)	51	49	2	2	104

Fuente: Barrera, Hernández, & Rincón (2018)

Procesamiento propio

La oferta y demanda por sectores, establecen unos precios de referencia tanto para el arriendo como para la compra-venta, los cuales se estandarizan a través de una media, tanto para el sector rural como el sector urbano (Barrera, Hernández, & Rincón, 2018). Con estos estándares de precios, junto con los referentes nacionales referenciados en el estudio para las tarifas, las cuales oscilan entre el 3% en la venta de viviendas urbanas, el 8% para rurales y el 8% para los arrendamientos, se proyectan los ingresos por operación, junto con los ingresos obtenidos para la empresa por la intermediación de servicios inmobiliarios.

Tabla 5. Presupuesto de ventas por arriendo y compra venta

Inmueble	Valor Arriendo		Valor Venta		Totales
	Urbano	Rural	Urbano	Rural	
Distribución por intención	51	49	2	2	104
Valor promedio negociación	\$1.666.667	\$3.700.000	\$666.666.667	\$1.075.000.000	
Valor total	\$85.440.572	\$182.239.678	\$1.050.192.001	\$1.627.025.400	\$2.944.897.651
Porcentaje de comisión	8%	8%	3%	8%	
Valor ingreso promedio año por comisión	\$6.835.246	\$14.579.174	\$31.505.760	\$130.162.032	\$183.082.212

Fuente: Barrera, Hernández, & Rincón (2018)

Procesamiento propio

6.2.2 Por servicios complementarios de avalúo

Para la estimación de los ingresos por concepto de avalúo se establece un 20% de unidades en la intención de avalúo para el arrendamiento y un 30% para la compra venta de inmuebles. De igual forma se establece una tarifa del 10% de valor de la transacción de arrendamiento para los costos del avalúo y una tarifa del 0,5% del valor comercial para el avalúo en compra-venta.

Tabla 6. Presupuesto de ventas por avalúo

Avalúo comercial	Arriendo		Venta		Total
	Urbano	Rural	Urbano	Rural	
Distribución por intención	59	41	2	2	104
Intención unidades para avalúo	20%		30%		
Unidades a avaluar	10	10	1	1	22
Valor promedio de negociación	\$1.666.667	\$3.700.000	\$666.666.667	\$1.075.000.000	
% Valor avaluo	10%		0,5%		

Evaluación financiera para la creación de una inmobiliaria en Cota – Cundinamarca

Valor avaluo	\$166.667	\$370.000	\$3.333.333	\$5.375.000	
Ingreso por avalúo	\$1.708.811	\$3.644.794	\$3.333.333	\$5.375.000	\$14.061.938

Fuente: Barrera, Hernández, & Rincón (2018)

Procesamiento propio

6.2.3 Por servicios complementarios de asesoría

En la estimación de los ingresos por concepto de asesorías inmobiliarias se establece un 40% de asesoría para el arrendamiento y un 30% para los compra venta de inmuebles. De igual forma se establece una tarifa de \$50.000 en la zona urbana y \$60.000 en el sector rural.

Tabla 7. Presupuesto de ventas por asesorías inmobiliarias

Asesoría inmobiliaria	Arriendo		Venta		Total
	Urbano	Rural	Urbano	Rural	
Distribución por intención	51	49	2	2	104
% de cálculo intención asesoría	40%		30%		
Cantidad asesorías	21	20	1	1	42
Valor asesoría	\$50.000	\$60.000	\$50.000	\$60.000	Total
Ingreso por asesorías	\$1.025.287	\$1.182.095	\$50.000	\$60.000	\$2.317.382

Fuente: Barrera,Hernández,&Rincón(2018)

Procesamiento propio

6.2.4 Por sanciones y multas

Otro tipo de ingreso se deriva de los incumplimientos contractuales que origina penalidades tales como multas o sanciones. Para esta estimación se establece una sanción de 100% del canon de arrendamiento y de un 30% por incumplimiento en los negocios de compra venta; así mismo se estima un 10% y un 1% de infortunios en arrendamiento y compra-venta, respectivamente que generaría sanciones o multas.

Tabla 8. Presupuesto de ventas por sanciones y multas

Sanciones y multas	Arriendo		Venta		Total
	Urbano	Rural	Urbano	Rural	
Distribución por Intención	51	49	2	2	104
Valor promedio de negociación	\$1.666.667	\$3.700.000	\$666.666.667	\$1.075.000.000	
% valor de la sanción o multa	100%		30%		Total
% estimado incumplimiento	10%		1%		
Valor sanciones y multas	\$8.544.057	\$18.223.968	\$3.150.576	\$4.881.076	\$34.799.677

Fuente: Barrera,Hernández,&Rincón(2018)

Procesamiento propio

6.3 Estructura de costos

En la estructura de costos detallaremos los principales valores en los que se incurrió para el proyecto, tales como el recurso humano, el costo unitario de venta, los gastos de administración y los de venta, junto con la amortización del apalancamiento financiero.

6.3.1 Planta de personal y nómina

Para el desarrollo de la actividad inmobiliaria y sus servicios se ha estructurado una planta de cargos de cinco (05) personas, a las cuales se les asignan un nivel, nomenclatura, perfil de cargo y asignación salarial, para la respectiva dependencia donde prestarán sus servicios.

Tabla 9. Planta de cargos

Nivel	Cargo	Cantidad	Dependencia	Perfil	Salario
Directivo	Gerente	1	Gerencia General	Profesional en administración de empresas, ingeniería industrial, de sistemas, derecho o	\$2.000.000

Evaluación financiera para la creación de una inmobiliaria en Cota – Cundinamarca

Nivel	Cargo	Cantidad	Dependencia	Perfil	Salario
				economía, con postgrado en gerencia de proyectos y experiencia en el sector inmobiliario de al menos tres (03) años	
Profesional	Profesional especializado	1	Mercadeo	Profesional en administración de empresas, ingeniería industrial, de sistemas, derecho o economía, con postgrado en gerencia de proyectos y experiencia en el sector inmobiliario de al menos un (01) año	\$1.500.000
Técnico	Técnico	1	Infraestructura	Técnico profesional o tecnólogo en el área de la infraestructura, mejoramiento instalaciones y/o construcción con experiencia específica de al menos dos (2) años	\$1.200.000
Asistencial	Asistente	2	– Secretaría (1) – Toderó(1)	Técnico profesional o tecnólogo en el área específica de desempeño con experiencia específica de al menos un (1) año	\$1.000.000

Fuente: Elaboración propia

Los costos mensuales asociados a la nómina por cada cargo incluyen los salarios, los pagos a la seguridad social y los aportes parafiscales vigentes, dentro de los cuales se incluyen las reducciones en SENA e ICBF decretadas por el gobierno nacional. Así mismo, se realiza una provisión anual para la prima de servicios, cesantías, intereses de cesantías y vacaciones.

Tabla 10. Valor nómina mensual

Nómina	Directivos	Profesional	Técnico	Asistentes		Totales
	Gerente	Mercadeo	Infraestructura	Secretarial	Toderó	5
Salario	\$2.000.000	\$1.602.853	\$1.302.853	\$1.102.853	\$1.102.853	\$7.111.412
Seguridad social	\$416.800	\$312.600	\$250.080	\$208.400	\$208.400	\$1.396.280

Evaluación financiera para la creación de una inmobiliaria en Cota – Cundinamarca

Parafiscales	\$80.000	\$64.114	\$52.114	\$44.114	\$44.114	\$284.456
Total mensual	\$2.496.800	\$1.979.567	\$1.605.047	\$1.355.367	\$1.355.367	\$8.792.148
Provisión anual nómina	\$418.266	\$330.920	\$268.181	\$226.354	\$226.354	\$1.470.075

Fuente: Elaboración propia

6.3.2 Costo unitario por intermediación y servicios complementarios

Para cada servicio de intermediación inmobiliaria o complementario se valúan los costos unitarios de la prestación mensual, dentro de los cuales se incluyen los derivados de la venta y arrendamiento de inmuebles, los servicios de avalúo y asesoría, además de la cobranza por sanciones y multas por los incumplimientos en las condiciones contractuales.

Tabla 11. Costo unitario por intermediación y servicios complementarios

Concepto	Valor Mensual
Costo por Venta inmuebles	\$510.000
Costo por Arrendamiento inmuebles	\$580.000
Costo por Servicio de avalúo	\$90.000
Costo por Servicios asesoría inmobiliaria	\$60.000
Costo por Sanciones y multas	\$100.000
Total Costos por Intermediación inmobiliaria y servicios	\$1.340.000

Fuente: Elaboración propia

6.3.3 Costos de venta

Se tasan los costos de venta para la prestación del servicio de intermediación inmobiliaria y complementarios. Se incluyen los gastos de personal, toda vez que es a través del recurso humano la forma cómo se desarrollan las actividades misionales, los gastos generales tales como arrendamientos del lugar de localización de la empresa, junto con el alquiler del almacenamiento en nube de la información, los servicios públicos y la depreciación de los bienes adquiridos para el normal funcionamiento de las instalaciones y de la prestación del servicio.

Tabla 12. Costos de Venta

Concepto	Valor Mensual
Personal	\$10.262.224
Arrendamientos	\$2.100.000
Servicios Públicos	\$350.000
Depreciación	\$270.000
Total Costos de Venta	\$12.982.223

Fuente: Elaboración propia

6.3.4 Gastos de Administración

De los gastos en los que incurre la empresa y que no están directamente vinculados a las funciones de intermediación inmobiliaria o servicios complementarios, pero que son necesarios para el funcionamiento básico se encuentran los relacionados con los requerimientos de útiles de oficina, papelería y dotación, junto con el aseo y cafetería.

Tabla 13. Gastos de Administración

Concepto	Valor mensual
Útiles, papelería y dotación	\$1.749.999
Aseo y cafetería	\$472.500
Total Gastos de Administración	\$2.022.499

Fuente: Elaboración propia

6.3.5 Gastos de Ventas

En los gastos relacionados directamente con el negocio inmobiliario se estiman los planes de comunicaciones y los insumos requeridos para la venta de inmuebles, arriendo de inmuebles, servicio de avalúos y asesorías, tales como aseo inmueble, reparaciones locativas menores, publicidad exterior visual, pieza comunicativa sitios web, volantes y distribución, desplazamientos al sitio, papelería contractual, legalización contrato, póliza arriendo, consulta información y trámite de sanciones y multas.

Tabla 14. Gastos de Ventas

Concepto	Valor Mensual
Planes telefonía móvil	\$309.500
Venta inmueble	\$510.000
Arriendo inmueble	\$580.000
Servicio de avalúo	\$90.000
Servicios asesoria inmobiliaria	\$160.000
Total Gastos de Venta	\$1.649.500

Fuente: Elaboración propia

6.3.6 Amortización de la financiación

Para el apalancamiento del proyecto de creación de una inmobiliaria en Cota – Cundinamarca, se hace necesario realizar un empréstito bancario el cual se amortizará durante sesenta (60) meses y cuya simulación a través del método de cuota fija establece un valor de pago anual por \$15.518.520.

Tabla 15. Amortización de la financiación

Valor financiación	Tasa de Interés 26.19%				
Amortización	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Abono a capital	\$5.298.456	\$6.716.325	\$8.513.611	\$10.791.855	\$13.679.753
Intereses	\$10.220.067	\$8.802.202	\$7.004.912	\$4.726.668	\$1.838.769
Cuota con seguro de vida	\$15.852.948	\$15.852.948	\$15.852.948	\$15.852.948	\$15.852.948
Saldo de capital	\$39.701.544	\$32.985.220	\$24.471.609	\$13.679.755	\$0
Cuota con seguros adicionales	\$15.518.520	\$15.518.520	\$15.518.520	\$15.518.520	\$15.518.520

Fuente: AvVillas (2020)

Procesamiento propio

6.4 Indicadores financieros

Dentro de las relaciones entre cifras que permiten reflejar los estados financieros para el funcionamiento del proyecto, se presentan la tasa de oportunidad, el flujo de caja, el

valor actual neto, la tasa interna de retorno, la relación costo beneficio y las razones financieras.

6.4.1 Tasa de oportunidad

Par la tasa interna de oportunidad se emplean los valores de referencia del Banco de la República (2020), tanto para la tasa del mercado financiero y la tasa esperada de inflación. De igual forma y de acuerdo con las condiciones actuales del mercado se establecieron la tasa esperada por el inversionista y la tasa esperada por el empresario.

Tabla 16. Tasa de oportunidad

Tasa del mercado financiero	1,98%
Tasa esperada de inflación	1,75%
Tasa esperada por el inversionista	8,00%
Tasa esperada por el empresario	8,00%
Tasa interna de oportunidad	17,23%

Fuente: Banco de la República (2020)

Procesamiento propio

Figura 3. Tasa del mercado financiero

1.1.2.1.1. Tasas de captación - periodicidad semanal

Información disponible a partir de enero de 1984 para DTF y TCC, y para CDT 180 y CDT 360 desde julio de 1993.

Nota: El valor de la DTF publicado en este archivo (Semanales – DTF, CDT 180, CDT 360 días y TCC) para la vigencia desde el 11/11/2019 hasta el 17/11/2019 fue redondeado a 2 decimales para mantener coherencia con la cifra tradicionalmente publicada en la página inicial <http://www.banrep.gov.co/es/estadisticas/tasas-captacion-semanales-y-mensuales> y en el sistema de audiorespuesta 3430999, donde se publica el día viernes las tasas vigentes para la semana de lunes a domingo siguiente.

Vigencia desde (dd/mm/aaaa)	Vigencia hasta (dd/mm/aaaa)	Tasa de interés - efectiva anual			
		DTF %	CDT 180 %	CDT 360 %	TCC %
16/11/2020	22/11/2020	1,98	2,44	2,92	1,95
09/11/2020	15/11/2020	1,97	2,44	3,05	-

Fuente: cálculos Banco de la República con información proveniente de la Superintendencia Financiera (<http://www.superfinanciera.gov.co/>).

Fuente: Banco de la República (2020)

La tasa del mercado financiero (D.T.F.) para el periodo comprendido entre el 16 al 22 de noviembre de 2020, corresponde a un valor del 1,98%, de acuerdo con la información suministrada por el Banco de la República (2020).

Figura 4. Meta de inflación



Fuente: Banco de la República (2020)

La meta de inflación esperada y que mide la variación de doce meses del índice de precios al consumidor y la cual es fijada por el Banco de la República (2020), corresponde a un valor de 1,75%, de acuerdo su reporte de octubre de 2020.

Las tasa esperadas por el inversionista y el empresario se estiman en el 8%, toda vez que las condiciones actuales de mercado han disminuido ofreciendo unas tasas de colocación en renta fija a 360 días, que oscilan entre el 3,45 y 6,35 % E.A. (Rankia, 2020).

6.4.2 Flujo de caja

De acuerdo con los ingresos, egresos, inversiones y la utilidad neta, depreciaciones y amortizaciones de diferidos, se realiza el cálculo del flujo de caja para los próximos cinco años del proyecto.

Evaluación financiera para la creación de una inmobiliaria en Cota – Cundinamarca

Tabla 17. Flujo de caja

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso		\$220.485.925	\$225.998.073	\$233.456.009	\$241.393.514	\$250.083.680
Egresos		\$215.278.364	\$221.200.200	\$228.948.010	\$237.206.221	\$246.232.656
Utilidad operacional		\$5.207.560	\$4.797.872	\$4.507.999	\$4.187.293	\$3.851.024
Impuestos (31%)		\$1.614.344	\$1.487.340	\$1.397.480	\$1.298.061	\$1.193.817
Utilidad neta		\$3.593.217	\$3.310.532	\$3.110.519	\$2.889.232	\$2.657.206
Depreciaciones		\$3.240.000	\$3.353.400	\$3.497.596	\$3.651.490	\$3.819.459
Amortizaciones diferidas		\$15.518.520	\$15.518.520	\$15.518.520	\$15.518.520	\$15.518.520
Flujo de Caja	-\$56.294.658	\$22.351.736	\$22.182.452	\$22.126.635	\$22.059.242	\$21.995.185
Procesamiento propio						

Para el análisis del flujo de caja en los próximos cinco años, se realiza el cálculo de la utilidad operacional, los impuestos que de forma gradual vienen disminuyendo desde el año gravable 2019, por ello a partir de 2021 la tasa estaría en 31%.

6.4.3 Valor actual neto

Teniendo en cuenta los flujos de efectivo en función del tiempo y la tasa de descuento, se establece el valor actual neto, con el fin de medir la rentabilidad deseada después de recuperar toda la inversión.

Tabla 18. Valor actual neto

Año 0	-\$56.294.658
Año 1	\$22.351.736
Año 2	\$22.182.452
Año 3	\$22.126.635
Año 4	\$22.059.242
Año 5	\$21.995.185

Evaluación financiera para la creación de una inmobiliaria en Cota – Cundinamarca

Tasa de descuento	17,23%
VPN	\$14.261.056

Procesamiento propio

De acuerdo con los flujos futuros basados en las proyecciones de mercado establecidas, la inversión inicial, la tasa de oportunidad y los resultados del valor actual neto equivalente a \$14.261.056, el cual al ser superior a cero significa que esta alternativa de inversión es óptima, generando ganancias.

6.4.4 Tasa interna de retorno

A partir del flujo de caja se establece el valor actual de los flujos de caja de beneficios del proyecto.

Tabla 19. Tasa interna de retorno

Año 0	-\$56.294.658
Año 1	\$22.351.736
Año 2	\$22.182.452
Año 3	\$22.126.635
Año 4	\$22.059.242
Año 5	\$21.995.185
TIR	27,89%

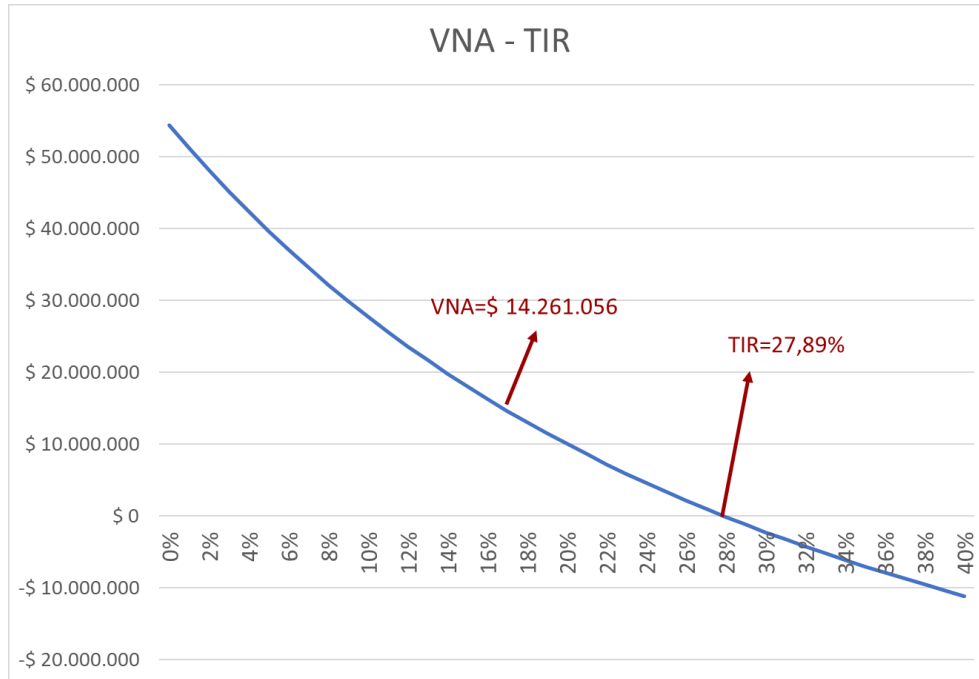
Procesamiento propio

La rentabilidad que se va a recibir por la inversión en el negocio inmobiliario, de acuerdo con los flujos futuros de la tasa de descuento, se calcula en un valor relativo equivalente al 27,89%, generando un escenario propicio para este ejercicio. Teniendo en cuenta que la TIR es superior al 17,23% de la tasa interna de descuento es viable aceptar financieramente el proyecto, toda vez que el rendimiento es mayor a este margen mínimo.

La conjugación de las variables básicas de valoración de proyectos a través del valor presente neto y de la tasa interna de retorno, incluyó un escenario optimista toda vez que el

cálculo se efectúa considerando que los flujos siempre son positivos y se reinvierten en el proyecto.

Figura 5. Valor Actual Neto y Tasa Interna de Retorno



Elaboración propia

6.4.5 Relación costo beneficio

Se compara el valor actual de los beneficios proyectados con el valor actual de los costos, incluida la inversión, para obtener la relación costo beneficio y evaluar si el proyecto de inversión aporta beneficios que compensen los costes que supone su ejecución.

Tabla 20. Relación costo beneficio

Año	Total ingresos	Total Egresos
Año 1	\$220.485.925	\$215.278.364
Año 2	\$225.998.073	\$221.200.200
Año 3	\$233.456.009	\$228.948.010
Año 4	\$241.393.514	\$237.206.221
Año 5	\$250.083.680	\$246.232.656

Evaluación financiera para la creación de una inmobiliaria en Cota – Cundinamarca

Inversión	-\$56.294.658
Tasa de descuento	17,23%
Relación B/C	1,022

Procesamiento propio

El grado de desarrollo y bienestar que el proyecto generaría es del 1,022, indicando que los ingresos netos son superiores a los egresos netos, siendo entonces mayores los beneficios a los sacrificios y por lo tanto, el proyecto generará riqueza a una comunidad trayendo entonces un posible beneficio social.

6.4.6 Razones financieras

Con los estados financieros y de resultados proyectado, se realiza el cálculo de las razones financieras del proyecto para un plazo de cinco años.

Tabla 21. Razones financieras

Razones financieras	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Razones de liquidez					
Razón circulante	1,08	1,08	1,07	1,07	1,07
Razón rápida	1,07	1,07	1,07	1,07	1,06
Razones de actividad					
Rotación de inventarios	8,75	9,05	9,37	9,71	10,09
Rotación de activo total	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07
Razones de deuda					
Razón de endeudamiento	0,94	0,94	0,94	0,94	0,94
Capacidad pago de intereses	0,59	0,68	0,95	2,28	N/A
EBITDA	14.009.762	11.802.784	9.234.667	6.026.062	3.851.024
Razones de rentabilidad					
Margen de utilidad bruta	36,7%	36,5%	36,4%	36,2%	36,1%

Evaluación financiera para la creación de una inmobiliaria en Cota – Cundinamarca

Margen de utilidad neta	2,4%	2,1%	1,9%	1,7%	1,5%
Rendimiento sobre activo	0,2%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
Rendimiento sobre capital	25,7%	23,6%	22,2%	20,6%	19,0%
Índice Dupont	3,8%	3,4%	3,1%	2,8%	2,5%

Procesamiento propio

Durante los cinco años de la proyección, la empresa contaría con unas razones de liquidez entre el 1,08 al 1,06, tanto circulante como rápida, para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo: Tendría una capacidad alta ya quede acuerdo con los ingresos, allegaría suficientes recursos financieros para permanecer solvente en el corto plazo.

Al medir la eficiencia con la que se ejecutarían las actividades y como la utilización de sus activos a través del tiempo permitiría recuperar la inversión realizada en ellos, las proyecciones indican que las razones de actividad se encuentran entre el 8,75 y 10,09 para la razón de inventarios, cuyo incremento es ligeramente mínimo debido al aumento en el costo de venta por inflaciones, y un 0,07 constante en todos los periodos para la rotación del activo toda vez que su aumento periódico es igual tanto para el crecimiento de ventas y activo total.

Para determinar por cada peso que se invierte en activos, cuanto está financiado por terceros y cuál es la garantía que presenta la empresa a los acreedores, se encuentra que la razón de endeudamiento es permanente en 0,94, toda vez que los cálculos de financiación se han prorrateado para el pazo total del proyecto en una cuota constante. La capacidad de pago de intereses aumenta de un 0,59 a un 2,28, teniendo en cuenta que utilidad antes de impuestos es grande y el endeudamiento para la constitución fue poco.

La capacidad que tiene la empresa para generar utilidades medidas en las razones de rentabilidad determinaron un margen de utilidad bruta entre el 36,7 y el 36,1 derivado de dicha utilidad y las ventas por intermediaciones y servicios inmobiliarios. El margen de utilidad neta después de impuestos y relacionado con las ventas está entre el 2,4 y 1,5, siendo importante, debido a las proyecciones esperadas. El rendimiento sobre el activo del

Evaluación financiera para la creación de una inmobiliaria en Cota – Cundinamarca

0,2 es constante toda vez que este, por la tipología del negocio, se deriva de las cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar, es decir arrendamientos y costo de ventas de inmuebles. El rendimiento sobre capital está entre el 25,7 y 19,0 ya que la inversión inicial de los accionistas es baja (\$14.000.000) y arroja utilidades netas después de impuestos.

El ratio financiero encontrado para el índice Dupont, al combinar los principales indicadores financieros y así determinar la eficiencia con que la empresa está utilizando sus activos, su capital de trabajo y el multiplicador de capital, da un valor entre el 3,8 y 2,5, siendo el rendimiento más importante el multiplicador de capital el cual tiene un movimiento importante sobre el patrimonio real de la empresa.

7. Conclusiones

La importancia de la gestión financiera para la organización, su análisis como propósito para evaluar el desempeño, la efectividad y eficacia operacional son los postulados de autores encontrados en la literatura (Córdoba Padilla, 2012; Van Horne y Wachowicz, 2002; Nava & Marbelis, 2009). Complementan la significancia del ejercicio, la información documentada sobre la relevancia de la estabilidad financiera de un proyecto futuro que facilite la toma de decisiones a partir de realidades económico financieras al coincidir sobre el rigor de los análisis para entender sus implicaciones en el desarrollo de un proyecto (Bonsón, Cortijo, & Francisco, 2009; Rodriguez, 2012; Córdoba, 2014).

La investigación facilitó verificar que la evaluación financiera de proyectos inmobiliarios es una herramienta que posibilita la creación de nuevos negocios. En la literatura revisada se encontraron varios autores que a través del análisis financiero obtuvieron resultados positivos en los índices financieros en el escenario internacional ya que sus estudios se realizaron en el escenario de ciudades ecuatorianas (Freire Cifuentes, 2019; Espinoza, et al, 2019). En relación con el escenario nacional, otros autores enfocaron sus estudios en ciudades capitales como en municipios cundinamarqueses, contemplando situaciones locales para encontrar favorabilidad en las evaluaciones financieras (Hernández y Robledo, 2018; Barrera, Martínez y Rincón, 2018; Prieto Gómez, 2018; Castañeda y Pinilla, 2020).

Los resultados encontrados contrastan con la documentación analizada, toda vez que a través de los flujos de caja se estimó el horizonte de corto y largo plazo para las actividades de la operación, inversión y financiación del proyecto obteniéndose hallazgos favorables en la investigación realizada (Lira, 2013; Estupiñan, 2018; Oriol, 2002). El valor actual neto como método financiero permitió medir la rentabilidad deseada conforme a lo establecido en la literatura (Fernández Espinosa, 2007; Sapag Chaín, 2007; Andía Valencia, 2011), que junto con la tasa interna de retorno como herramienta que permite establecer los rendimientos futuros esperados de la inversión facilitaron la obtención de proyecciones

favorables en el ejercicio investigativo (Burneo Valarezo, Delgado Vítore, & Vérez, 2016; Coss Bu, 2005; Fernández Espinosa, 2007).

La proyección de los ingresos por la venta de los bienes y/o servicios fundamentada esencialmente en estudios realizados en el pasado reciente sobre este nicho de mercado (Barrera, Hernández, & Rincón, 2018), las cuales se ajustaron a un escenario más conservador en la intención de uso, permiten que estos aún posibilitem la creación de una nueva agencia, con participación importante en la intermediación inmobiliaria, tanto por arrendamiento como por compra venta, junto con un valor agregado por la prestación de servicios complementarios derivados del avalúo de bienes muebles, la asesoría en intermediación inmobiliaria y la obtención de entradas por el trámite de los incumplimiento contractuales.

La estimación de los costos y gastos asociados al programa de producción de bienes y/o servicios, a través de las estructuras que contemplaron el recurso humano, el valor unitario de intervención y servicios complementarios, las estructuras administrativas y de ventas, así como los préstamos y amortizaciones y los impuestos, llevaron a determinar los valores requeridos, sus impactos en el proyecto y los requerimientos mínimos necesarios para que este sea viable.

Los indicadores financieros como resultado de todo el ejercicio de estructuración de las proyecciones económicas realizadas presentaron comportamientos favorables para el corto y largo plazo, y que tanto el valor presente neto, la tasa interna de retorno y la relación costo beneficio mostraron índices positivos. Así mismo las razones financieras apalancan la decisión favorable de la evaluación financiera para la creación de una empresa inmobiliaria que incurse en el mercado de la intermediación en las negociaciones de arrendamiento y compra venta de bienes muebles.

Debido a la volatilidad actual sobre las realidades económicas de los habitantes, es menester para futuros investigadores, realizar actualizaciones sobre las intenciones de consumo de este mercado de bienes raíces, así como de las cifras económicas que

Evaluación financiera para la creación de una inmobiliaria en Cota – Cundinamarca

circundan las situaciones tiempo espaciales en que se va a desarrollar el proyecto, habida cuenta que incertidumbres no contempladas, como lo es el caso de a pandemia, pueden sesgar la información o no generar certeza sobre la realidad inminente y mucho menos sobre proyecciones futuras. Esta investigación se empleó un escenario conservador, siendo posible para otros trabajos explorar escenarios de mayor riesgo los cuales se derivan de la coyuntura que se presente al momento de emprender un ejercicio igual o similar.

En el espacio de tiempo en el que se realiza el presente estudio resulta favorable indicar que si es viable financieramente la creación de una empresa inmobiliaria en el municipio de Cota, departamento de Cundinamarca, ya que las proyecciones, los presupuestos las estructuras de costos y los indicadores y razones financieras anuncian mediciones favorables para su ejecución.

8. Recomendaciones

La ejecución metodológica del presente proyecto con un enfoque cualitativo, invita para trabajos futuros volver a plantear el uso de la opción cuantitativa, debido a que las situaciones presentes de la realidad mundiales, han eventualmente variado las decisiones manifestadas en los antecedentes históricos, muchos de los cuales han servido como referente para la evaluación aquí presentada. Estas situaciones actuales se constituyeron en una limitación importante para interactuar dinámicamente con los interesados, sus expectativas y posibles decisiones de uso de la intervención inmobiliaria.

Las expectativas encontradas en esta evaluación invitan a que luego de superadas las limitaciones, se profundice en la opción de crear este agente inmobiliario, toda vez que los resultados han sido favorables y en general en los antecedentes de trabajos realizados, en todos de ellos se pregona sobre las bondades obtenidos en los diferentes indicadores y razones financieras, por ello la comunidad académica, emprendedores y empresarios deben ver este material como referente para materializar el emprendimiento aquí formulado.

9. Referencias bibliográficas

- Aguilera Díaz, A. (2017). El costo-beneficio como herramienta de decisión en la inversión en actividades científicas. *Cofin Habana*. Recuperado el 29 de septiembre de 2020
- Alcaldía Mayor de Bogotá. (2015). *La construcción en el área metropolitana de Bogotá*. Recuperado el 12 de septiembre de 2020, de <http://observatorio.desarrolloeconomico.gov.co/base/lectorpublic.php?id=643#sthas h.ygi8POt0.dLNEYNpw.dpbs>
- Amat, O. (2020). *EVA Valor Económico Agregado*. Barcelona: Norma S.A. Recuperado el 11 de Noviembre de 2020, de <https://books.google.com.co/books?id=Y6dxlecRbr4C&lpg=PA30&dq=indicador%20eva&pg=PA36#v=onepage&q=indicador%20eva&f=false>
- Amaya Amaya, J. (2004). *Toma de decisiones gerenciales*. Bogotá. Recuperado el 2020 de Noviembre de 2020, de <https://books.google.com.co/books?id=ETpVI-KJxWEC&lpg=PP1&dq=toma%20de%20decisiones%20gerenciales&hl=es&pg=P2#v=onepage&q=toma%20de%20decisiones%20gerenciales&f=false>
- Andía Valencia, W. (2011). Indicador de Rentabilidad de Proyectos: el Valor Actual Neto (VAN) o el Valor Económico Agregado (EVA). *Revista de la Facultad de Ingeniería Industrial*, 18. Recuperado el 29 de septiembre de 2020, de https://sisbib.unmsm.edu.pe/bibVirtual/publicaciones/indata/v14_n1/pdf/a03.pdf
- Angulo, U. (2017). *Contabilidad financiera*. Bogotá: Ediciones de la U. Recuperado el 11 de Noviembre de 2020, de <https://www-ebooks7-24-com.ezproxy.uniminuto.edu/?il=8795>
- Arjona, M. (1999). *Dirección estratégica. Un enfoque práctico*. Madrid: Edigrafos S.A. Obtenido de <https://books.google.com.co/books?id=RH4rRrgJB7wC&lpg=PA220&dq=indicador%20eva&pg=PR6#v=onepage&q=indicador%20eva&f=false>
- Arroyo Gordillo, P., & Rivas Plata, R. V. (2017). *Ingeniería económica: ¿Cómo medir la rentabilidad de un proyecto?* Lima: Fondo Editorial. Recuperado el 11 de Noviembre de 2020, de

Evaluación financiera para la creación de una inmobiliaria en Cota – Cundinamarca

<https://books.google.com.co/books?id=GdOEDwAAQBAJ&lpg=RA1-PA43&dq=indicador%20wacc&pg=PP3#v=onepage&q=indicador%20wacc&f=false>

- Arroyo Tovar, R. (2012). *Habilidades gerenciales: Desarrollo de destrezas, competencias y actitud*. Bogotá: Ecoe Ediciones. Recuperado el 11 de Noviembre de 2020, de <https://books.google.com.co/books?id=uQqlAQAAQBAJ&lpg=PA282&dq=habilidades%20gerenciales&hl=es&pg=PR1#v=onepage&q=habilidades%20gerenciales&f=false>
- Avvillas. (2020). Simulador credito libre inversion. Recuperado el 11 de Noviembre de 2020, de <https://www.avvillas.com.co/wps/portal/avvillas/banco/banca-personal/simulador-credito-libre-inversion>
- Baena, D. (2014). *Análisis financiero. Enfoque y proyecciones*. Bogotá: Ecoe Ediciones. Recuperado el 11 de Noviembre de 2020, de <https://www-ebooks7-24-com.ezproxy.uniminuto.edu/stage.aspx?il=635&pg=&ed=>
- Báez, J. (2009). *Investigación cualitativa*. Madrid: Esic Editorial. Recuperado el Octubre de 2020
- Banco de la República, C. (Noviembre de 2020). *Tasas de captación semanales y mensuales*. Recuperado el 11 de Noviembre de 2020, de <https://www.banrep.gov.co/es/estadisticas/tasas-captacion-semanales-y-mensuales>
- Barrera, A., Hernández, E., & Rincón, N. (2018). *Estudio de pre-factibilidad para la creación de una inmobiliaria en el municipio de Cota – Cundinamarca para el año 2019*. Recuperado el 12 de septiembre de 2020, de <https://repository.uniminuto.edu/handle/10656/6613>
- Bernal, C. (2016). *Metodología de la Investigación* (Cuarta ed.). Bogotá: Pearson. Recuperado el Octubre de 2020
- Bodie, Z., & Merton, R. C. (2004). *Finanzas*. México: Pearson Education. Recuperado el 11 de Noviembre de 2020, de <https://books.google.com.co/books?id=jPTppKDvIv8C&lpg=PA63&dq=razones%20financieras&hl=es&pg=PA78#v=onepage&q=razones%20financieras&f=false>

- Bonilla-Castro, E., & Rodríguez, P. (1997). *Más allá del dilema de los métodos: la investigación en ciencias sociales* (Tercera ed.). Bogotá: Uniandes. Recuperado el Octubre de 2020
- Bonsón, E., Cortijo, V., & Francisco, F. (2009). *Análisis de estados financieros*. Madrid: Pearson Education S.A. Recuperado el Noviembre de 2020, de <https://www-ebooks7-24-com.ezproxy.uniminuto.edu/stage.aspx?il=4717&pg=&ed=>
- Briseño Ramírez, H. (2006). *Indicadores Financieros*. México: Editorial Umbral. Recuperado el 11 de Noviembre de 2020, de <https://books.google.com.co/books?id=eZtdxkK74iQC&lpg=PP1&hl=es&pg=PA2#v=onepage&q&f=false>
- Burneo-Valarezo, S., Delgado Vítore, R., & Vérez, M. A. (2016). Estudio de factibilidad en el sistema de dirección por proyectos de inversión. 305-312. Recuperado el 29 de septiembre de 2020, de <https://www.redalyc.org/comocitar.oa?id=360448031009>
- Calleja, F. (2017). *Análisis de estados financieros*. Pearson Educación. Recuperado el 11 de Noviembre de 2020, de <https://www-ebooks7-24-com.ezproxy.uniminuto.edu/?il=4867>
- Castañeda, Y., & Pinilla, E. (2020). Plan de negocio: creación de una inmobiliaria en la ciudad de Bucaramanga. *Repositorio Institucional UCC*. Recuperado el 11 de Noviembre de 2020, de <http://hdl.handle.net/20.500.12494/18390>
- Cerda, H. (2000). *La investigación total*. Bogotá: Mesa Redonda.
- Córdoba Padilla, M. (2012). *Gestión financiera*. Bogotá: Ecoe Ediciones. Recuperado el 26 de Septiembre de 2020, de <https://books.google.com.co/books?id=cr80DgAAQBAJ&lpg=PP1&dq=gerencia%20financiera%20decisiones&pg=PA6#v=onepage&q=gerencia%20financiera%20decisiones&f=false>
- Córdoba, M. (2014). *Análisis financiero*. Bogotá: Ecos Ediciones. Recuperado el 10 de Noviembre de 2020, de <https://www-ebooks7-24-com.ezproxy.uniminuto.edu/stage.aspx?il=634&pg=&ed=>
- Coss Bu, R. (2005). *Análisis y evaluación de proyectos de inversión*. México: Limusa Noriega. Recuperado el 29 de septiembre de 2020, de <https://books.google.com.co/books?id=XfVvR->

Evaluación financiera para la creación de una inmobiliaria en Cota – Cundinamarca

TwcbEC&lpg=PA73&dq=tir%20de%20un%20proyecto&pg=PA23#v=onepage&q=tir%20de%20un%20proyecto&f=false

Cruz-Muñoz, F. (2019). *Patrones de expansión urbana de las megaurbes latinoamericanas en el nuevo milenio*. Recuperado el 12 de septiembre de 2020, de Revista EURE - Revista De Estudios Urbano Regionales:

<http://www.eure.cl/index.php/eure/article/view/3376/0>

DANE. (2018). *Censo Nacional de Población y Vivienda 2018*. Recuperado el 12 de septiembre de 2020, de Principales resultados censales a nivel nacional, departamental y municipal por área total, cabeceras municipales, centros poblados y rural disperso CNPV 2018: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/demografia-y-poblacion/censo-nacional-de-poblacion-y-vivenda-2018>

De Rus, G. (2008). *Análisis Coste-Beneficio*. Barcelona: Ariel S.A. Recuperado el 29 de septiembre de 2020, de

<https://books.google.com.co/books?id=JTAvACYSkvwC&lpg=PP1&dq=relacion%20costo%20beneficio%20proyecto&pg=PT2#v=onepage&q=El%20An%C3%A1lisis%20Coste-Beneficio%20sirve&f=false>

Dinero. (2017). *Casi la mitad de los colombianos, de las zonas urbanas, vive en arriendo*. Recuperado el 12 de septiembre de 2020, de

<http://www.dinero.com/pais/articulo/porcentaje-de-colombianos-que-viven-en-arriendo/248931>

Espinoza Roca, P. G., Pinto Arboleda, R. A., Arreaga Olvera, A. O., Jacho Sánchez, I. R., & Delgado Chávez, Y. A. (2019). *Plan de negocios para la creación de una empresa*. Recuperado el 26 de Septiembre de 2020, de

<https://www.eumed.net/rev/oel/2019/03/creacion-empresa-inmobiliaria.html>

Estupiñan, R. (2018). *Estados de flujos de efectivo*. Bogotá: Ecos Ediciones. Recuperado el 11 de Noviembre de 2020, de <https://www-ebooks7-24-com.ezproxy.uniminuto.edu/stage.aspx?il=&pg=&ed=>

Fernández Espinosa, S. (2007). *Los proyectos de inversión*. Costa Rica: Tecnológica de Costa Rica. Recuperado el 29 de septiembre de 2020, de

<https://books.google.com.co/books?id=erlnsjksoLMC&lpg=PA139&dq=tir%20de%20un%20proyecto>

Evaluación financiera para la creación de una inmobiliaria en Cota – Cundinamarca

20un%20proyecto&pg=PA127#v=onepage&q=tir%20de%20un%20proyecto&f=false

Franklin, E. B. (2006). *Auditoria Administrativa - Gestion Estrategica del Cambio*. Pearson Educación. Recuperado el 11 de Noviembre de 2020, de

<https://books.google.com.co/books?id=Cg7So8EZjIIC&lpg=PR6&dq=indicador%20eva%20aplicacion&pg=PA140#v=onepage&q=indicador%20eva%20aplicacion&f=false>

Freire Cifuentes, S. d. (2019). *Plan de negocios para la creación de la inmobiliaria “Torre Marshal”, en el sector la mariscal, de la ciudad de Quito*. Recuperado el 12 de septiembre de 2020, de Repositorio Digital:

<http://repositorio.uisrael.edu.ec/handle/47000/2227>

Gitman, L. (2003). *Principios de administración financiera*. México: Pearson Educación.

Recuperado el 11 de Noviembre de 2020, de

https://books.google.com.co/books?id=KS_04zILe2gC&lpg=PP1&hl=es&pg=PR4#v=onepage&q&f=false

Grupo BanColombia. (Septiembre de 2020). *Proyecciones económicas para Colombia*.

Recuperado el 11 de Noviembre de 2020, de

<https://www.grupobancolombia.com/wps/wcm/connect/307f92bd-acb3-4182-a47e-068bf4ae2e10/ape-colombia-2020-ago-2020.pdf?MOD=AJPERES&CVID=nhZBTr8>

Gutiérrez Tobar, E. (2010). *Competencias gerenciales*. Bogotá: Ecoe Ediciones.

Recuperado el 11 de Noviembre de 2020, de

https://books.google.com.co/books?id=kYB_AQAAQBAJ&lpg=PP1&hl=es&pg=PR4#v=onepage&q&f=false

Guzmán Castro, F. (2001). *El estudio económico - financiero y la evaluación en proyectos de la industria química*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia. Recuperado el 29 de septiembre de 2020, de

<https://books.google.com.co/books?id=NLdvnA4kQIIC&lpg=PP48&dq=Proyectar%20los%20ingresos%20del%20proyecto&pg=PP48#v=onepage&q=Proyectar%20los%20ingresos%20del%20proyecto&f=false>

Hamei Levy, L. (2005). *Planeación financiera*. Ediciones Fiscales.

- Hax, A., & Majluf, N. (2004). *Estrategias para el liderazgo competitivo*. Buenos Aires: Granica. Recuperado el 11 de Noviembre de 2020, de <https://books.google.com.co/books?id=Y34I6turglkC&lpg=PA397&dq=indicador%20roa&pg=PA6#v=onepage&q=indicador%20roa&f=false>
- Hernández, D., & Robledo, D. (2018). *Plan de negocios para la creación de la empresa fusa raíz ubicada en el municipio de fusagasugá (inmobiliaria)*. Recuperado el 12 de septiembre de 2020, de <http://repositorio.ucundinamarca.edu.co/handle/20.500.12558/1150>
- Lira, P. (2013). *Evaluación de proyectos de inversión*. Bogotá: Ediciones de la U. Recuperado el 11 de Noviembre de 2020, de <https://www-ebooks7-24-com.ezproxy.uniminuto.edu/?il=8217>
- Mazón, F., & Olsina, F. (2003). *Finanzas: De la planificación a largo a la gestión diaria de la tesorería*. Barcelona: Ediciones Gestión 2000. Recuperado el 11 de Noviembre de 2020, de <https://books.google.com.co/books?id=T5oAkgCDqowC&lpg=PA50&dq=indicador%20eva&pg=PA4#v=onepage&q=indicador%20eva&f=false>
- Mejía Gutierrez, T. A. (2005). *Estructura presupuestal de un proyecto económico*. Bogotá: Universidad Santo Tomás. Recuperado el 29 de septiembre de 2020, de <https://books.google.com.co/books?id=4XNtmDJWxU8C&lpg=PP15&dq=Proyectar%20los%20ingresos%20del%20proyecto&pg=PP15#v=onepage&q=Proyectar%20los%20ingresos%20del%20proyecto&f=false>
- Méndez, R. (2016). *Formulación y evaluación de proyectos. Enfoque para emprendedores*. Bogotá. Recuperado el 12 de septiembre de 2020
- Meza Orozco, J. d. (2013). *Evaluación Financiera de Proyectos*. Bogotá: ECOE. Recuperado el 29 de septiembre de 2020, de <https://books.google.com.co/books?id=CK9JDwAAQBAJ&lpg=PP1&dq=Proyectar%20los%20ingresos%20del%20proyecto&pg=PT346#v=onepage&q=Proyectar%20los%20ingresos%20del%20proyecto&f=false>
- Meza Orozco, J. d. (2016). *Evaluación financiera de proyectos*. Bogotá: Ecoe.

- Mora Rojas, R. L. (2011). *La función financiera desde la óptica del corto plazo*. Recuperado el 11 de Noviembre de 2020, de Biblioteca Digital Minerva Universidad EAN: <http://hdl.handle.net/10882/9979>.
- Morales, S., & Pantanetti, M. (2019). *Análisis fundamental*. Buenos Aires: Penguin Random House. Recuperado el 11 de Noviembre de 2020, de <https://books.google.com.co/books?id=f62SDwAAQBAJ&lpg=PT51&dq=indicador%20ebitda&pg=PT51#v=onepage&q=indicador%20ebitda&f=false>
- Moreno Quispe, J. E., & Valenzuela Ortiz, J. L. (2019). Ética en las finanzas ¿binomio imposible? *Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC)*. Recuperado el 11 de Noviembre de 2020, de <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/626339>
- Namakforoosh, M. (2005). *Metodología de la investigación*. México: Limusa.
- Nava, R., & Marbelis, A. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave. *Revista Venezolana de Gerencia*. Recuperado el 26 de Septiembre de 2020
- ONU-Habitat. (2012). *Estado de las ciudades de América Latina y el Caribe 2012. Rumbo a una nueva transición urbana*. Recuperado el 12 de septiembre de 2020, de http://www.zaragoza.es/contenidos/medioambiente/onu/newsletter12/887_spa.pdf
- Oriol, A. (2002). *E.V.A. Valor Económico Agregado*. Bogotá: Norma. doi:<https://books.google.com.co/books?id=Y6dxlecRbr4C&lpg=PA24&dq=flujo%20de%20caja&pg=PA4#v=onepage&q=flujo%20de%20caja&f=false>
- Ortiz Bojacá, J. J., & Celis, H. (2019). 46Las finanzas conductuales y la teoría del riesgo: ¿nuevos fundamentos para la gerencia financiera. *Criterio Libre*, 43-82. Recuperado el 11 de Noviembre de 2020, de <https://revistas.unilibre.edu.co/index.php/criteriolibre/article/view/6130/5649>
- Parrado-Martinez, P., Fernandez-Aguado, P., & Partal-Ureña, A. (2018). *Probabilidad de incumplimiento e indicadores de riesgo en la banca europea*. Cantabria: Editorial de la Universidad de Cantabria. Recuperado el 11 de Noviembre de 2020, de <https://books.google.com.co/books?id=fIWJDwAAQBAJ&lpg=PA18&dq=indicador%20roa&pg=PA6#v=onepage&q=indicador%20roa&f=false>

- Pascale, R. (2009). *Decisiones financieras*. Pearson Education. Recuperado el 11 de Noviembre de 2020, de <http://www.ebooks7-24.com.ezproxy.uniminuto.edu/?il=4798>
- Pérez, R. (2010). *Teoría y práctica de la bolsa*. Madrid: Ediciones Díaz Santos. Recuperado el 11 de Noviembre de 2020, de <https://books.google.com.co/books?id=ctHCTI1QuDYC&lpg=PA67&dq=indicador%20ebitda&pg=PR7#v=onepage&q=indicador%20ebitda&f=false>
- Prieto Gómez, D. A. (2018). *Estructuración de un fondo inmobiliario residencial en la ciudad de Bogotá*. Recuperado el 24 de Septiembre de 2020, de <https://intellectum.unisabana.edu.co/handle/10818/35139>
- Rankia. (21 de Noviembre de 2020). *Mejores CDT para 2020*. Obtenido de <https://www.rankia.co/blog/mejores-cdts/1866633-mejores-cdt-para-2020>
- Rodríguez, L. (2012). *Análisis de estados financieros, un enfoque en la toma de decisiones*. México: MC Graw Hill.
- Salazar, G. (2019). La ética y el liderazgo en la gestión financiera de la empresa. *Eficiencia*. Recuperado el 11 de Noviembre de 2020, de <http://ediciones.ascolfa.edu.co/index.php/eficiencia/article/view/34/29>
- Salkind, N. J. (1999). *Métodos de investigación*. México: Printece Hall. Recuperado el Octubre de 2020
- Sapag Chaín, N. (2007). *Proyectos de inversión Formulación y Evaluación*. México: Pearson Education. Recuperado el 29 de septiembre de 2020, de <https://books.google.com.co/books?id=pIS1QnFYt5IC&lpg=PP248&dq=tir%20de%20un%20proyecto&pg=PP239#v=onepage&q=tir%20de%20un%20proyecto&f=false>
- Shim, J. K., & Siegel, J. G. (2004). *Dirección financiera*. McGraw-Hill.
- Van Horne, J. C., & Wachowicz, J. M. (2002). *Fundamentos de administracion financiera*. México: Pearson Education. Recuperado el 26 de Septiembre de 2020, de <https://books.google.com.co/books?id=ziiCVbfGK3UC&lpg=PP1&dq=Van%20Horne&pg=PR4#v=onepage&q=Van%20Horne&f=false>
- Vicente Falconi, C. (2009). *El Verdadero Poder: Prácticas de gestión que generan resultados revolucionarios*. Minas Gerais: Falconi Editora. Recuperado el 11 de

Evaluación financiera para la creación de una inmobiliaria en Cota – Cundinamarca

Noviembre de 2020, de

<https://books.google.com.co/books?id=5SbwDwAAQBAJ&lpg=PP22&dq=indicador%20ebitda&pg=PP1#v=onepage&q=indicador%20ebitda&f=false>

Evaluación financiera para la creación de una inmobiliaria en Cota – Cundinamarca

10. Anexos

Anexo 1. Tabla de inversiones

Inversión										
Grupo	Elemento	Cantidad	Valor unitario	Tipo Régimen	% IVA	Valor IVA	V. Unitario Total	Valor Total	Vida útil	% Participación
Arrendamientos	Arriendo Inmueble	1	\$ 1.680.672	Común	19%	\$ 319.328	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	1	
	Hosting	1	\$ 84.034	Común	19%	\$ 15.966	\$ 100.000	\$ 100.000	1	
	Total arrendamientos		\$ 1.764.706			\$ 335.294	\$ 2.100.000	\$ 2.100.000		3,73%
Equipo de oficina	Puesto de trabajo	4	\$ 840.336	Común	19%	\$ 159.664	\$ 1.000.000	\$ 4.000.000	10	
	Silla	4	\$ 504.202	Común	19%	\$ 95.798	\$ 600.000	\$ 2.400.002	10	
	Silla público	6	\$ 252.101	Común	19%	\$ 47.899	\$ 300.000	\$ 1.800.000	10	
	Sala espera	1	\$ 1.260.504	Común	19%	\$ 239.496	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	10	
	Equipo de cómputo	4	\$ 1.700.000	Simplificado	0%	\$ 0	\$ 1.700.000	\$ 6.800.000	5	
	Impresora	1	\$ 840.336	Común	19%	\$ 159.664	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	5	
	Planes telefonía móvil	5	\$ 52.017	Común	19%	\$ 9.883	\$ 61.900	\$ 309.500	3	
	Caméra fotográfica	1	\$ 672.269	Común	19%	\$ 127.731	\$ 800.000	\$ 800.000	5	
	Total equipo de oficina		\$ 6.121.765			\$ 840.135	\$ 6.961.900	\$ 18.609.502		33,06%
Adecuaciones	Red de datos	1	\$ 1.260.504	Común	19%	\$ 239.496	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	10	
	Red eléctrica	1	\$ 840.336	Común	19%	\$ 159.664	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	10	
	Decoración	1	\$ 588.235	Común	19%	\$ 111.765	\$ 700.000	\$ 700.000	10	
Total adecuaciones		\$ 2.689.075			\$ 510.924	\$ 3.199.999	\$ 3.200.000		5,68%	
Útiles, papelería y dotación	Kit útiles de oficina	4	\$ 168.067	Común	19%	\$ 31.933	\$ 200.000	\$ 800.000	1	
	Papelería	1	\$ 126.050	Común	19%	\$ 23.950	\$ 150.000	\$ 150.000	1	
	Dotación de labor	4	\$ 168.067	Común	19%	\$ 31.933	\$ 200.000	\$ 799.999	1	
Total útiles, papelería y dotación		\$ 462.184			\$ 87.815	\$ 549.999	\$ 1.749.999		3,11%	
Aseo y cafetería	Estación de café	1	\$ 168.067	Común	19%	\$ 31.933	\$ 200.000	\$ 200.000	1	
	Insumos cafetería	1	\$ 31.513	Común	19%	\$ 5.987	\$ 37.500	\$ 37.500	1	
	Menajes cafetería	8	\$ 8.403	Común	19%	\$ 1.597	\$ 10.000	\$ 80.000	1	
	Artículos de aseo	1	\$ 63.026	Común	19%	\$ 11.975	\$ 75.000	\$ 75.000	1	
	Insumos de aseo	1	\$ 67.227	Común	19%	\$ 12.773	\$ 80.000	\$ 80.000	1	
Total aseo y cafetería		\$ 338.236			\$ 64.265	\$ 402.500	\$ 472.500		0,84%	
Recursos para el Arranque	Servicios públicos (Primer mes)	1	\$ 294.118	Común	19%	\$ 55.882	\$ 350.000	\$ 350.000	1	
	Maquinaria y herramientas	1	\$ 588.235	Común	19%	\$ 111.765	\$ 700.000	\$ 700.000	2	
	Imprevistos	1	\$ 10.850.972	Común	19%	\$ 2.061.685	\$ 12.912.657	\$ 12.912.657	1	
	Constitución sociedad	1	\$ 840.336	Común	19%	\$ 159.664	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	1	
	Prima Seguros	1	\$ 168.067	Común	19%	\$ 31.933	\$ 200.000	\$ 200.000	1	
	Campaña de Publicidad	1	\$ 840.336	Común	19%	\$ 159.664	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	1	
Total recursos arranque		\$ 13.582.064			\$ 2.580.592	\$ 16.162.657	\$ 16.162.657		28,71%	
Capital de trabajo	Efectivo	1	\$ 14.000.000	Simplificado	0%	\$ 0	\$ 14.000.000	\$ 14.000.000		
	Total Capital de Trabajo		\$ 14.000.000			\$ 0	\$ 14.000.000	\$ 14.000.000		24,87%
Total Inversión			\$ 38.958.030			\$ 4.419.026	\$ 43.377.056	\$ 56.294.658		100,00%

Fuentes de financiación	
Inversion Requerida	\$ 56.294.658
Inversionistas	\$ 14.000.000
Crédito bancario	\$ 42.294.658

Evaluación financiera para la creación de una inmobiliaria en Cota – Cundinamarca

Anexo 2. Valores de referencia de precios

VALORES DE REFERENCIA PRECIOS					
Mercado inmobiliario Cota -Cundinamarca					
Orden	Inmueble	Valor Arriendo		Valor Venta	
		Urbano	Rural	Urbano	Rural
1.	Casa vereda Parcelas				\$1.600.000.00
2.	Casa barrio Centro			\$ 650.000.000	
3.	Casa barrio La Esperanza	\$ 2.000.000			
4.	Casa vereda Cetime		\$ 3.000.000		
5.	Casa vereda Rozo				\$ 950.000.000
6.	Casa vereda Pueblo Viejo		\$ 4.500.000		
7.	Casa barrio Centro	\$ 1.200.000			
8.	Casa conjunto Palo de Agua				\$ 1.200.000.000
9.	Casa barrio La Esperanza			\$ 550.000.000	
10.	Casa conjunto Palo de Agua		\$ 3.600.000		
11.	Casa barrio Centro			\$ 800.000.000	
12.	Casa barrio La Esperanza	\$ 1.400.000			
Promedio		\$ 1.666.667	\$ 3.700.000	\$ 666.666.667	\$ 1.075.000.000

Evaluación financiera para la creación de una inmobiliaria en Cota – Cundinamarca

Anexo 3. Presupuesto de ventas de servicios inmobiliarios

PRESUPUESTO VENTAS (Arriendo - Compraventa)

Estudio prefactibilidad ¹			
Cantidad inmobiliarias actuales	3		
Potenciales inmuebles arriendo en el municipio	<i>Arriendo</i>	<i>Venta (7%)</i>	<i>Total</i>
	2522	177	2699
Participación nueva inmobiliaria	631	44	675
Alcaldía municipal ¹			
Distribución por tipo	<i>Urbano</i>	<i>Rural</i>	<i>n/a</i>
	51%	49%	100%
Intención de uso ¹			
Distribución potencial por uso	<i>Arriendo</i>	<i>Venta</i>	<i>Total</i>
	59%	26%	n/a
Intención de uso agencia inmobiliaria	27%		

¹ <https://repository.uniminuto.edu/handle/10656/6613>

Presupuesto de ventas					
Inmuebles	Arriendo		Venta		Totales
	Urbano	Rural	Urbano	Rural	
i. Distribución por modalidad	322	309	22	22	675
ii. Cantidad potencial por uso	190	182	6	6	384
iii. Distribución por intención	51	49	2	2	104
Valores	Valor Arriendo		Valor Venta		Totales
iv. Valor promedio de negociación	\$1.666.667	\$3.700.000	\$666.666.667	\$1.075.000.000	n/a
v. Valor negociación por tipo	\$85.440.572	\$182.239.678	\$1.050.192.001	\$1.627.025.400	\$2.944.897.651
vi. Porcentaje de comisión	8%	8%	3%	8%	n/a
Valor promedio año	\$6.835.246	\$14.579.174	\$31.505.760	\$130.162.032	\$183.082.212

Evaluación financiera para la creación de una inmobiliaria en Cota – Cundinamarca

Anexo 4. Presupuesto de servicios complementarios

PRESUPUESTO VENTAS (Complementarios)

Avalúo comercial	Arriendo		Venta		Total
	Urbano	Rural	Urbano	Rural	
iii. Distribución por intención	51	49	2	2	104
Intención avalúo	20%		30%		Total
Unidades a avaluar	10	10	1	1	22
iv. Valor promedio de negociación	\$ 1.666.667	\$ 3.700.000	\$ 666.666.667	\$ 1.075.000.000	
% Valor avaluo	10%		0,50%		Total
Valor avaluo	\$ 166.667	\$ 370.000	\$ 3.333.333	\$ 5.375.000	
Ingreso por avalúo	\$ 1.708.811	\$ 3.644.794	\$ 3.333.333	\$ 5.375.000	\$ 14.061.938

Asesoría inmobiliaria	Arriendo		Venta		Total
	Urbano	Rural	Urbano	Rural	
iii. Distribución por intención	51	49	2	2	104
% de cálculo intención asesoría	40%		30%		Total
Cantidad asesorías	21	20	1	1	42
Valor asesoría	\$ 50.000	\$ 60.000	\$ 50.000	\$ 60.000	Total
Ingreso por asesorías	\$ 1.025.287	\$ 1.182.095	\$ 50.000	\$ 60.000	\$ 2.317.382

Sanciones y multas	Arriendo		Venta		Total
	Urbano	Rural	Urbano	Rural	
iii. Distribución por intención	51	49	2	2	104
iv. Valor promedio de negociación	\$ 1.666.667	\$ 3.700.000	\$ 666.666.667	\$ 1.075.000.000	n/a
% valor de la sanción o multa	100%		30%		Total
% estimado incumplimiento	10%		1%		
Valor sanciones y multas	\$ 8.544.057	\$ 18.223.968	\$ 3.150.576	\$ 4.881.076	\$ 34.799.677

Evaluación financiera para la creación de una inmobiliaria en Cota – Cundinamarca

Anexo 5. Presupuesto de nómina

Nómina		Directivos	Profesional	Técnico	Asistentes		Totales	
		Gerente	Mercadeo	Infraestructura	Secretarial	Todero	5	
Salario	Básico mensual	\$ 2.000.000	\$ 1.500.000	\$ 1.200.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 6.700.000	
	Días liquidados	30	30	30	30	30	150	
	Básico devengado	\$ 2.000.000	\$ 1.500.000	\$ 1.200.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 6.700.000	
	Sub transporte	\$ 0	\$ 102.853	\$ 102.853	\$ 102.853	\$ 102.853	\$ 411.412	
	Horas extras						\$ 0	
	Total devengado	\$ 2.000.000	\$ 1.602.853	\$ 1.302.853	\$ 1.102.853	\$ 1.102.853	\$ 7.111.412	
Seguridad social	Salud	Empleado	\$ 80.000	\$ 60.000	\$ 48.000	\$ 40.000	\$ 40.000	\$ 268.000
		Empleador	\$ 170.000	\$ 127.500	\$ 102.000	\$ 85.000	\$ 85.000	\$ 569.500
	Pensiones	Empleado	\$ 80.000	\$ 60.000	\$ 48.000	\$ 40.000	\$ 40.000	\$ 268.000
		Empleador	\$ 240.000	\$ 180.000	\$ 144.000	\$ 120.000	\$ 120.000	\$ 804.000
	ARL	Empleador	\$ 6.800	\$ 5.100	\$ 4.080	\$ 3.400	\$ 3.400	\$ 22.780
	Total seguridad social empleado	\$ 160.000	\$ 120.000	\$ 96.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 536.000	
Total seguridad social empleador	\$ 416.800	\$ 312.600	\$ 250.080	\$ 208.400	\$ 208.400	\$ 1.396.280		
Aportes parafiscales	SENA	2%	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	
	ICBF	3%	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	
	Caja Compensación	4%	\$ 80.000	\$ 64.114	\$ 52.114	\$ 44.114	\$ 44.114	\$ 284.456
	Total parafiscales		\$ 80.000	\$ 64.114	\$ 52.114	\$ 44.114	\$ 44.114	\$ 284.456
Total Nomina Mensual		\$ 2.496.800	\$ 1.979.567	\$ 1.605.047	\$ 1.355.367	\$ 1.355.367	\$ 8.792.148	
Provisión Nomina	Prima servicios	\$ 166.600	\$ 133.518	\$ 108.528	\$ 91.868	\$ 91.868	\$ 592.381	
	Cesantías	\$ 166.600	\$ 133.518	\$ 108.528	\$ 91.868	\$ 91.868	\$ 592.381	
	Intereses cesantías	\$ 1.666	\$ 1.335	\$ 1.085	\$ 919	\$ 919	\$ 5.924	
	Vacaciones	\$ 83.400	\$ 62.550	\$ 50.040	\$ 41.700	\$ 41.700	\$ 279.390	
	Total provisión	\$ 418.266	\$ 330.920	\$ 268.181	\$ 226.354	\$ 226.354	\$ 1.470.075	
Total Nomina		\$ 2.915.066	\$ 2.310.488	\$ 1.873.228	\$ 1.581.721	\$ 1.581.721	\$ 10.262.224	

Evaluación financiera para la creación de una inmobiliaria en Cota – Cundinamarca

Anexo 6. Depreciaciones

Elemento	Unidad	Valor Unitario	Vida Útil	Valor Total	Depreciación		
					Mensual	Trimestral	Anual
Puesto de trabajo	4	\$ 1.000.000	10	\$ 4.000.000	\$ 33.333	\$ 100.000	\$ 400.000
Silla	4	\$ 600.000	10	\$ 2.400.002	\$ 20.000	\$ 60.000	\$ 240.000
Silla público	6	\$ 300.000	10	\$ 1.800.000	\$ 15.000	\$ 45.000	\$ 180.000
Sala espera	1	\$ 1.500.000	10	\$ 1.500.000	\$ 12.500	\$ 37.500	\$ 150.000
Equipo de cómputo	4	\$ 1.700.000	5	\$ 6.800.000	\$ 113.333	\$ 340.000	\$ 1.360.000
Impresora	1	\$ 1.000.000	5	\$ 1.000.000	\$ 16.667	\$ 50.000	\$ 200.000
Caméra fotográfica	1	\$ 800.000	5	\$ 800.000	\$ 13.333	\$ 40.000	\$ 160.000
Estación de café	1	\$ 200.000	1	\$ 200.000	\$ 16.667	\$ 50.000	\$ 200.000
Maquinaria y herramientas	1	\$ 700.000	2	\$ 700.000	\$ 29.167	\$ 87.500	\$ 350.000
Total depreciación		\$ 7.800.000		\$ 19.200.001	\$ 270.000	\$ 810.000	\$ 3.240.000

Anexo 7. Financiación y amortización proyectada

VALOR FINANCIACIÓN	\$ 42.294.658				
Credito bancario	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Abono a capital	\$ 5.298.456	\$ 6.716.325	\$ 8.513.611	\$ 10.791.855	\$ 13.679.753
Intereses	\$ 10.220.067	\$ 8.802.202	\$ 7.004.912	\$ 4.726.668	\$ 1.838.769
Cuota con seguro de vida	\$ 15.852.948	\$ 15.852.948	\$ 15.852.948	\$ 15.852.948	\$ 15.852.948
Saldo de capital	\$ 39.701.544	\$ 32.985.220	\$ 24.471.609	\$ 13.679.755	\$ 0
Cuota con seguros adicionales	\$ 15.518.520	\$ 15.518.520	\$ 15.518.520	\$ 15.518.520	\$ 15.518.520

Evaluación financiera para la creación de una inmobiliaria en Cota – Cundinamarca

Anexo 8. Costos por unidad de intermediación inmobiliaria

Costos por unidad de Intermediación y servicios			
	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Venta inmueble			
Aseo inmueble	4	\$ 50.000	\$ 200.000
Reparaciones locativas menores	1	\$ 70.000	\$ 70.000
Publicidad exterior visual	1	\$ 10.000	\$ 10.000
Pieza comunicativa sitios web	1	\$ 30.000	\$ 30.000
Volantes	2	\$ 10.000	\$ 20.000
Distribución volantes	2	\$ 15.000	\$ 30.000
Desplazamientos al sitio	4	\$ 20.000	\$ 80.000
Papelería contractual	1	\$ 20.000	\$ 20.000
Legalización contrato	1	\$ 50.000	\$ 50.000
Total Costo Venta inmueble		\$ 275.000	\$ 510.000
Costos por unidad de Intermediación y servicios			
	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Arriendo inmueble			
Aseo inmueble	4	\$ 50.000	\$ 200.000
Reparaciones locativas menores	2	\$ 35.000	\$ 70.000
Publicidad exterior visual	1	\$ 10.000	\$ 10.000
Pieza comunicativa sitios web	1	\$ 30.000	\$ 30.000
Volantes	2	\$ 10.000	\$ 20.000
Distribución volantes	2	\$ 15.000	\$ 30.000
Desplazamientos al sitio	4	\$ 20.000	\$ 80.000
Papelería contractual	1	\$ 20.000	\$ 20.000
Legalización contrato	1	\$ 20.000	\$ 20.000
Póliza arriendo	1	\$ 100.000	\$ 100.000
Total Costo Arriendo inmueble		\$ 310.000	\$ 580.000

Evaluación financiera para la creación de una inmobiliaria en Cota – Cundinamarca

Anexo 9. Costos por unidad de servicios

Costos por unidad de Intermediación y servicios			
	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Servicio de avalúo			
Desplazamiento sitio	1	\$ 30.000	\$ 30.000
Consulta información general	1	\$ 60.000	\$ 60.000
Total costo servicios avaluo		\$ 90.000	\$ 90.000
Servicios asesoría inmobiliaria			
Consulta información general	1	\$ 60.000	\$ 60.000
Sanciones y multas	1	\$ 100.000	\$ 100.000
Total costo servicios asesoría		\$ 160.000	\$ 160.000

Anexo 10. Tasa interna de oportunidad

Variable	TASA INTERNA DE OPORTUNIDAD	
DTF	Tasa del mercado financiero	1,98%
IPC	Tasa esperada de inflación	1,75%
i_i	Tasa esperada por el inversionista	8,50%
i_e	Tasa esperada por el empresario	8,50%
TIO	TASA INTERNA DE OPORTUNIDAD	17,23%

Evaluación financiera para la creación de una inmobiliaria en Cota – Cundinamarca

Anexo 11. Presupuesto general proyectado

Ingreso					
Ingreso intermediación arriendo	\$ 21.414.420	\$ 21.949.780	\$ 22.674.123	\$ 23.445.043	\$ 24.289.065
Ingreso intermediación venta	\$ 161.667.792	\$ 165.709.487	\$ 171.177.900	\$ 176.997.948	\$ 183.369.875
Ingreso por avalúo	\$ 14.061.938	\$ 14.413.487	\$ 14.889.132	\$ 15.395.362	\$ 15.949.595
Ingreso por asesorías	\$ 2.317.382	\$ 2.375.316	\$ 2.453.702	\$ 2.537.128	\$ 2.628.464
Sanciones y multas	\$ 8.544.057	\$ 8.757.659	\$ 9.046.661	\$ 9.354.248	\$ 9.691.001
Rendimientos financieros (6% E.A)	\$ 12.480.335	\$ 12.792.344	\$ 13.214.491	\$ 13.663.784	\$ 14.155.680
Total ingresos	\$ 220.485.925	\$ 225.998.073	\$ 233.456.009	\$ 241.393.514	\$ 250.083.680
Egresos					
Costos por Intermediación inmobiliaria y servicios					
Venta inmueble	\$ 6.120.000	\$ 6.334.200	\$ 6.606.571	\$ 6.897.260	\$ 7.214.534
Arriendo inmueble	\$ 6.960.000	\$ 7.203.600	\$ 7.513.355	\$ 7.843.942	\$ 8.204.764
Servicio de avalúo	\$ 1.080.000	\$ 1.117.800	\$ 1.165.865	\$ 1.217.163	\$ 1.273.153
Servicios asesoria inmobiliaria	\$ 1.920.000	\$ 1.987.200	\$ 2.072.650	\$ 2.163.846	\$ 2.263.383
Total Costos por Intermediación inmobiliaria	\$ 16.080.000	\$ 16.642.800	\$ 17.358.440	\$ 18.122.212	\$ 18.955.834
Costos Venta					
Gastos de Personal	\$ 106.975.857	\$ 109.650.253	\$ 113.268.712	\$ 117.119.848	\$ 121.336.162
Arrendamientos	\$ 25.200.000	\$ 26.082.000	\$ 27.203.526	\$ 28.400.481	\$ 29.706.903
Servicios Públicos	\$ 4.200.000	\$ 4.347.000	\$ 4.533.921	\$ 4.733.414	\$ 4.951.151
Depreciación	\$ 3.240.000	\$ 3.353.400	\$ 3.497.596	\$ 3.651.490	\$ 3.819.459
Total Costos Venta	\$ 139.615.856	\$ 143.432.653	\$ 148.503.754	\$ 153.905.233	\$ 159.813.675

Evaluación financiera para la creación de una inmobiliaria en Cota – Cundinamarca

Presupuesto General					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos de Administración					
Útiles, papelería y dotación	\$ 20.999.988	\$ 21.734.988	\$ 22.669.592	\$ 23.667.054	\$ 24.755.739
Aseo y cafetería	\$ 3.270.000	\$ 3.384.450	\$ 3.529.981	\$ 3.685.301	\$ 3.854.824
Total Gastos de Administración	\$ 24.269.988	\$ 25.119.438	\$ 26.199.573	\$ 27.352.355	\$ 28.610.563
Gastos de Venta					
Planes telefonía móvil	\$ 3.714.000	\$ 3.843.990	\$ 4.009.282	\$ 4.185.690	\$ 4.378.232
Venta inmueble	\$ 6.120.000	\$ 6.334.200	\$ 6.606.571	\$ 6.897.260	\$ 7.214.534
Arriendo inmueble	\$ 6.960.000	\$ 7.203.600	\$ 7.513.355	\$ 7.843.942	\$ 8.204.764
Servicio de avalúo	\$ 1.080.000	\$ 1.117.800	\$ 1.165.865	\$ 1.217.163	\$ 1.273.153
Servicios asesoría inmobiliaria	\$ 1.920.000	\$ 1.987.200	\$ 2.072.650	\$ 2.163.846	\$ 2.263.383
Total Gastos de Venta	\$ 19.794.000	\$ 20.486.790	\$ 21.367.722	\$ 22.307.902	\$ 23.334.065
Amortización					
Cuota con seguros adicionales	\$ 15.518.520	\$ 15.518.520	\$ 15.518.520	\$ 15.518.520	\$ 15.518.520
Total Amortización	\$ 15.518.520	\$ 15.518.520	\$ 15.518.520	\$ 15.518.520	\$ 15.518.520
Total egresos	\$ 215.278.364	\$ 221.200.200	\$ 228.948.010	\$ 237.206.221	\$ 246.232.656
Ingresos - Egresos	\$ 5.207.560	\$ 4.797.872	\$ 4.507.999	\$ 4.187.293	\$ 3.851.024

Evaluación financiera para la creación de una inmobiliaria en Cota – Cundinamarca

Anexo 12. Flujo de caja proyectado

Flujo de Caja						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso						
Total ingresos		\$ 220.485.925	\$ 225.998.073	\$ 233.456.009	\$ 241.393.514	\$ 250.083.680
Egresos						
Costos por Intermediación inmobiliaria y servicios		\$ 16.080.000	\$ 16.642.800	\$ 17.358.440	\$ 18.122.212	\$ 18.955.834
Costos Venta		\$ 139.615.856	\$ 143.432.653	\$ 148.503.754	\$ 153.905.233	\$ 159.813.675
Gastos de Administración		\$ 24.269.988	\$ 25.119.438	\$ 26.199.573	\$ 27.352.355	\$ 28.610.563
Gastos de Venta		\$ 19.794.000	\$ 20.486.790	\$ 21.367.722	\$ 22.307.902	\$ 23.334.065
Amortización		\$ 15.518.520	\$ 15.518.520	\$ 15.518.520	\$ 15.518.520	\$ 15.518.520
Total egresos		\$ 215.278.364	\$ 221.200.200	\$ 228.948.010	\$ 237.206.221	\$ 246.232.656
UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 5.207.560	\$ 4.797.872	\$ 4.507.999	\$ 4.187.293	\$ 3.851.024
IMPUESTOS (31%)		\$ 1.614.344	\$ 1.487.340	\$ 1.397.480	\$ 1.298.061	\$ 1.193.817
UTILIDAD NETA		\$ 3.593.217	\$ 3.310.532	\$ 3.110.519	\$ 2.889.232	\$ 2.657.206
DEPRECIACIONES		\$ 3.240.000	\$ 3.353.400	\$ 3.497.596	\$ 3.651.490	\$ 3.819.459
AMORTIZACIONES DIFERIDOS		\$ 15.518.520	\$ 15.518.520	\$ 15.518.520	\$ 15.518.520	\$ 15.518.520

Total flujo de caja	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
		-\$ 56.294.658	\$ 22.351.736	\$ 22.182.452	\$ 22.126.635	\$ 22.059.242

Evaluación financiera para la creación de una inmobiliaria en Cota – Cundinamarca

Anexo 13. Estados de resultados proyectados

Estado de resultados					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso					
Ingreso intermediación arriendo	\$ 21.414.420	\$ 21.949.780	\$ 22.674.123	\$ 23.445.043	\$ 24.289.065
Ingreso intermediación venta	\$ 161.667.792	\$ 165.709.487	\$ 171.177.900	\$ 176.997.948	\$ 183.369.875
Ingreso por avalúo	\$ 14.061.938	\$ 14.413.487	\$ 14.889.132	\$ 15.395.362	\$ 15.949.595
Ingreso por asesorías	\$ 2.317.382	\$ 2.375.316	\$ 2.453.702	\$ 2.537.128	\$ 2.628.464
Sanciones y multas	\$ 8.544.057	\$ 8.757.659	\$ 9.046.661	\$ 9.354.248	\$ 9.691.001
Rendimientos financieros (6% E.A)	\$ 12.480.335	\$ 12.792.344	\$ 13.214.491	\$ 13.663.784	\$ 14.155.680
Total ingresos	\$ 220.485.925	\$ 225.998.073	\$ 233.456.009	\$ 241.393.514	\$ 250.083.680
Costo de venta	\$ 139.615.856	\$ 143.432.653	\$ 148.503.754	\$ 153.905.233	\$ 159.813.675
Utilidad Bruta	\$ 80.870.068	\$ 82.565.420	\$ 84.952.255	\$ 87.488.281	\$ 90.270.005
Egresos					
Costos por Intermediación inmobiliaria y servicios	\$ 16.080.000	\$ 16.642.800	\$ 17.358.440	\$ 18.122.212	\$ 18.955.834
Gastos de Administración	\$ 24.269.988	\$ 25.119.438	\$ 26.199.573	\$ 27.352.355	\$ 28.610.563
Gastos de Venta	\$ 19.794.000	\$ 20.486.790	\$ 21.367.722	\$ 22.307.902	\$ 23.334.065
Amortización	\$ 15.518.520	\$ 15.518.520	\$ 15.518.520	\$ 15.518.520	\$ 15.518.520
Total Gastos de Administración y Ventas	\$ 75.662.508	\$ 77.767.548	\$ 80.444.256	\$ 83.300.988	\$ 86.418.982
Utilidad operacional	\$ 5.207.560	\$ 4.797.872	\$ 4.507.999	\$ 4.187.293	\$ 3.851.024
Utilidad antes de impuestos	\$ 5.207.560	\$ 4.797.872	\$ 4.507.999	\$ 4.187.293	\$ 3.851.024
IMPUESTOS (31%)	\$ 1.614.344	\$ 1.487.340	\$ 1.397.480	\$ 1.298.061	\$ 1.193.817
Utilidad neta	\$ 3.593.217	\$ 3.310.532	\$ 3.110.519	\$ 2.889.232	\$ 2.657.206
Reserva Legal (10%)	\$ 359.322	\$ 331.053	\$ 311.052	\$ 288.923	\$ 265.721
Utilidades Retenidas Acumuladas	\$ 3.233.895	\$ 2.979.479	\$ 2.799.467	\$ 2.600.309	\$ 2.391.486