



**Diagnóstico financiero de la empresa Angular Grupo Inmobiliario durante los años
2019 al 2022.**

Andrés Eduardo Peña Cerón

Profesor Instructor Wilmar Arnulfo Bravo Murillo

Universidad Colegio Mayor de Cundinamarca.

Facultad de Administración y Economía.

Administración de Empresas Comerciales.

2023

Resumen

En el presente documento se realizará el diagnóstico financiero de la compañía angular inmobiliario durante los años 2019 al 2022. Esta empresa es una constructora con sede en Medellín, con una experiencia superior a 4 años en el sector inmobiliario, especializada en la venta de vivienda de interés prioritario, social y no interés social. Se relata brevemente la historia de la vivienda en Colombia a partir de la década de 1960. Se llevará a cabo un proceso de recolección de datos mediante formularios y se obtendrán los estados financieros directamente de la compañía. Asimismo, se desarrollará el análisis vertical, horizontal e indicadores relevantes para poder llevar a cabo un análisis pertinente y se presentarán conclusiones con recomendaciones.

Palabras claves: Análisis financiero, vivienda de interés social, rentabilidad, estructura de capital, márgenes de rentabilidad, endeudamiento.

Abstract

The present document, a financial diagnosis will be conducted for the company angular real estate for the years 2019 to 2022. this company is a construction firm based in Medellin, with over 4 years of experience in the real estate sector, specializing in the sale of housing for priority, social, and non-social interest. a brief history of housing in Colombia from the 1960s is recounted. a data collection process will be conducted through forms, and financial statements will be obtained directly from the company. furthermore, vertical, horizontal analysis along with relevant indicators will be developed to conduct a pertinent analysis, and conclusions with recommendations will be presented.

Key words: Financial analysis, social housing, profitability, capital structure, profit margins, indebtedness.

Tabla de contenido.

Resumen	2
Abstract	2
Introducción	7
Naturaleza del problema	8
DEFINICIÓN DEL PROBLEMA	8
<i>Enunciado del problema</i>	8
<i>Pregunta problema</i>	8
OBJETIVO DE ESTUDIO	9
<i>Objetivo general</i>	9
<i>Objetivos específicos</i>	9
JUSTIFICACIÓN Y ALCANCE	9
<i>Justificación</i>	9
<i>Relación con la línea de investigación institucional</i>	10
<i>Alcance</i>	10
MARCO DE REFERENCIAS	11
<i>Marco histórico</i>	11
<i>Marco teórico</i>	12
<i>Marco conceptual</i>	13
<i>Marco legal</i>	16
DISEÑO METODOLÓGICO	18
<i>Estudio</i>	18
<i>Población y muestra</i>	18
<i>Instrumentos</i>	20

DIAGNÓSTICO FINANCIERO ANGULAR GRUPO INMOBILIARIO	4
<i>Procedimientos</i>	22
<i>Cronograma</i>	23
<i>Presupuesto</i>	23
Desarrollo	24
ANÁLISIS FINANCIERO ANGULAR GRUPO INMOBILIARIO	24
PERCEPCIÓN DE LOS CLIENTES, PROVEEDORES Y COLABORADORES DE ANGULAR GRUPO INMOBILIARIO	35
ESTADOS PROYECTADOS	40
Conclusiones	44
Recomendaciones	44
Referencias	46

Tabla de figuras.

ILUSTRACIÓN 1 ESTRUCTURA DE FINANCIACIÓN

ILUSTRACIÓN 2 MARGEN BRUTO

ILUSTRACIÓN 3 MARGEN OPERACIONAL

ILUSTRACIÓN 4 MARGEN ANTES DE IMPUESTOS

ILUSTRACIÓN 5 MARGEN NETO

ILUSTRACIÓN 6 ROA VS WACC

ILUSTRACIÓN 7 ROA VS KE

ILUSTRACIÓN 8 RAZÓN CORRIENTE

ILUSTRACIÓN 9 NIVEL DE ENDEUDAMIENTO CON BASE AL ACTIVO

ILUSTRACIÓN 10 NIVEL DE ENDEUDAMIENTO CON BASE AL PATRIMONIO

ILUSTRACIÓN 11 NIVEL DE SATISFACCIÓN CON EL PRODUCTO ADQUIRIDO

ILUSTRACIÓN 12 PROBABILIDAD DE RECOMENDACIÓN CON UN FAMILIAR O CONOCIDO

ILUSTRACIÓN 13 METODO DE FINANCIACIÓN MÁS UTILIZADO

ILUSTRACIÓN 14 PERCEPCIÓN DE LOS NIVELES ÓPTIMOS DE ENDEUDAMIENTO DE LA ORGANIZACIÓN

Lista de Tablas.

TABLA 1 <i>NORMAS JURIDICAS DE UNA CONSTRUCTORA DE VIVIENDA DE PROPIEDAD HORIZONTAL</i>	16
TABLA 2 <i>FICHA TÉCNICA DE LOS PROVEEDORES DE ANGULAR GRUPO INMOBILIARIO</i>	20
TABLA 3 <i>FICHA TÉCNICA DE LOS CLIENTES DE ANGULAR GRUPO INMOBILIARIO</i>	21
TABLA 4 <i>FICHA TÉCNICA DE LOS COLABORADORES DE LA COMPAÑÍA ANGULAR GRUPO INMOBILIARIO</i>	21
TABLA 5 <i>FICHA TÉCNICA DE LA COMPETENCIA DE LA COMPAÑÍA ANGULAR GRUPO INMOBILIARIO</i>	22
TABLA 6 <i>CRONOGRAMA</i>	23
TABLA 7 <i>PRESUPUESTO</i>	23
TABLA 8 <i>MATRIZ DE PERFIL COMPETITIVO</i>	38
TABLA 9 <i>ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA ANGULAR INMOBILIARIO</i>	40
TABLA 10 <i>PROYECCIÓN DE 5 AÑOS DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA ANGULAR GRUPO INMOBILIARIO.</i>	41
TABLA 11 <i>ESTADO DE RESULTADOS ANGULAR GRUPO INMOBILIARIO.</i>	42
TABLA 12 <i>PROYECCIÓN A 5 AÑOS ESTADO DE RESULTADOS ANGULAR GRUPO INMOBILIARIO.</i>	42

Introducción

Angular Grupo Inmobiliario, es una empresa que persigue fortalecer su presencia mediante proyectos de vivienda en las ciudades principales como Bogotá, Cartagena, Chía y Medellín. Se especializa en la realización de proyectos de vivienda de interés prioritario, social y no social. Hasta el momento, la constructora ha comercializado exitosamente más de 1,900 unidades y actualmente tiene en desarrollo un área total de 380,000 metros cuadrados.

En Colombia el sector que ha presentado una serie de crecimiento significativo a lo largo de los años ha sido el de la construcción, ya que en los últimos gobiernos han surgido diferentes tipos de subsidio que han incentivado la compra a nivel nacional, no solo de vivienda nueva sino también de vivienda usada.

En el desarrollo de este estudio se desarrolla un análisis diagnóstico de las ventas de la compañía Angular Inmobiliario entre el periodo efectuado en el año 2019 al 2022 y así poder concluir el manejo de la compañía antes, durante y después de la pandemia generando un crecimiento en las ventas o un decrecimiento de estas.

Naturaleza del problema

Definición del problema

Enunciado del problema

En el año 2020, el mundo se vio afectado a un nivel masivo, por una serie de políticas emergentes relacionadas con la socialización y la realización de actividades comerciales. Estas medidas se adoptaron en respuesta al surgimiento del covid-19 y buscaban contener la propagación de la pandemia.

En medio de esta crisis, un número significativo de empresas, tanto pequeñas como medianas y grandes, no lograron adaptarse al entorno en constante cambio, lo que resultó en su desaparición. Sin embargo, algunas de estas compañías lograron experimentar un crecimiento notable en comparación con otras, gracias a las estrategias innovadoras que implementaron. No obstante, en ciertos casos, este crecimiento fue efímero, y en otros, aunque se mantuvo durante la pandemia, posteriormente comenzó a disminuir, lo que tuvo un impacto negativo en las perspectivas de varios sectores, incluyendo el de la construcción.

Angular Grupo Inmobiliario se destacó como una de las escasas empresas constructoras en Bogotá que tomó la valiente decisión de lanzar nuevos proyectos durante el año 2020.

Pregunta problema

¿Cómo llevar a cabo el diagnóstico financiero de la empresa Angular Grupo Inmobiliario durante los años 2019 al 2022?

Objetivo de estudio

Objetivo general

Realizar el diagnóstico financiero de la empresa Angular Grupo Inmobiliario durante los años 2019 al 2022.

Objetivos específicos

- Realizar un análisis financiero de angular inmobiliario para el período 2019-2022.
- Evaluar la satisfacción, la probabilidad de recomendación y las futuras compras de los clientes de Angular Inmobiliario, así como identificar los aspectos valorados por sus colaboradores, es esencial para tomar decisiones estratégicas que mejoren la experiencia del cliente y mantengan la competitividad en el mercado.
- Realizar una valoración de angular inmobiliario con base en proyecciones financieras.

Justificación y alcance

Justificación

El motivo que impulsó la realización de un diagnóstico financiero de la empresa Angular Grupo Inmobiliario fue el notable crecimiento que ha experimentado el sector de la construcción inmobiliaria en los últimos años en Colombia. El objetivo es determinar cuánto del mercado ha logrado captar esta empresa y evaluar si ha obtenido resultados financieros positivos o negativos. de esta manera, se busca obtener una valoración precisa de su desempeño en el mercado.

Al evaluar un período específico, en este caso, el comprendido entre 2019 y 2022, cada una de las estrategias implementadas por angular inmobiliario se convierte en un punto de referencia para futuros períodos. Estas estrategias pueden ser consideradas como ejemplos a seguir o áreas que necesiten mejoras.

Este diagnóstico financiero también se lleva a cabo con el propósito de aplicar los saberes

financieros adquiridos durante el cómo administradores de empresas comerciales. El objetivo es realizar una valoración exitosa de angular inmobiliario que pueda servir como referencia para valoraciones futuras de otras empresas.

Relación con la línea de investigación institucional

La relación con la línea de investigación institucional se ubica en la categoría 03 de administración y competitividad. A lo largo de esta investigación, se explorarán temáticas vinculadas con la productividad y competitividad de las empresas colombianas. El propósito radica en abordar y resolver las deficiencias en competitividad que impactan en el contexto productivo de Colombia, con el fin de facilitar una mayor inserción y estabilidad en el mercado nacional.

Alcance

El alcance de este trabajo de investigación se divide en tres enfoques: descriptivo, correlacional y explicativo. El objetivo consiste en describir las características de los procesos, analizar los datos de la empresa en el transcurso de diferentes períodos de tiempo y finalmente pero no menos importante, proporcionar explicaciones sobre los eventos que tienen lugar en la compañía y las condiciones en las que se presentan.

Marco de referencias

Marco histórico

En el año 2019 surge Angular Grupo Inmobiliario en la ciudad de Medellín, esta empresa tiene como objetivo principal la estructuración, comercialización y desarrollo de proyectos de vivienda de tipo vip, vis y no vis. angular al ser una empresa joven en el mercado cuenta con socios estratégicos de este gremio como lo son Inverfam S.A, conexo inmobiliario y Convel S.A, empresas que tiene una trayectoria en el ámbito de la construcción superior a los 10 años.

El término "vivienda de interés social" o VIS no es una novedad de la última década, sino que se originó en los años 90 como una opción de vivienda que cumple con especificaciones mínimas para garantizar los derechos de las personas. Según la Ley 3ª de 1991, en su artículo primero se estableció la creación del Sistema Nacional de Vivienda de Interés Social, conformado por empresas tanto públicas como privadas.

En un estudio realizado por Hommes et al. (1994), se afirma que durante los años 1991 a 1994 se logró promover la construcción de 400,000 viviendas, lo que generó un notable aumento en la oferta de viviendas de interés social y no VIS por parte del sector de la construcción.

Si bien se reconoce la importancia del análisis financiero en las organizaciones, su origen preciso es un tema de debate. Calderón (2019), sostiene que los expertos tienden a situar el nacimiento del análisis financiero en la época de los años 1760, durante los albores de la Revolución Industrial. En aquel período de rápida industrialización, se volvió esencial proteger las organizaciones desde múltiples perspectivas.

Para los gerentes, comprender la verdadera situación de sus organizaciones es de vital importancia para tomar decisiones acertadas. Por esta razón, Roldán (2017) define el análisis financiero como un conjunto de sistemas interconectados cuyo propósito es examinar datos

contables recopilados, con el fin de determinar planes de acción para una organización.

Marco teórico

La evaluación financiera desempeña un papel esencial en la toma de decisiones dentro de las empresas. Baena (2014), enfoca las funciones del profesional encargado del análisis financiero en la predicción de un conjunto de acciones financieras que llevan a la organización a obtener sus objetivos, que para toda organización es posición antes la competencia y aumento de valor.

Dentro de las organizaciones, la administración financiera va más allá de realizar un control financiero de acuerdo con Rosillón & Marbelis (2009) toda empresa, por pequeña que sea, debe realizar y saber interpretar el análisis financiero para conocer a detalle cómo funciona la organización y así poder elegir las decisiones óptimas.

De acuerdo con Lavalle (2014), el análisis financiero se puede definir como la desconstrucción financiera de una organización con el fin de estudiar sus secciones de forma individual. Este enfoque no solo proporciona soluciones financieras, sino también identifica las fuentes de origen de los problemas financieros.

Teniendo en cuenta a Aching (2016), el ratio de liquidez proporciona un valor porcentual que evalúa la capacidad de una organización para cumplir con sus obligaciones, tanto financieras como las que no lo son, esencialmente esas obligaciones de corto plazo. También permite analizar la eficacia con la que la empresa puede convertir sus activos en efectivo.

Adicionalmente De La Hoz Suárez et al. (2009), define que los indicadores de rentabilidad financiera generan un mayor grado de interés en el caso del inversionista del proyecto u organización. Esto se debe a que estos indicadores reflejan el retorno de la inversión y las ganancias esperadas por el inversionista de acuerdo con el capital inyectado.

Sin embargo, según Acevedo et al. (2021), los ratios de rentabilidad se definen como instrumentos cuya finalidad es proporcionar una métrica que evalúa la eficiencia y rentabilidad de una empresa, utilizando como base los estados financieros, con el propósito de obtener una visión general de la compañía.

El rendimiento de los activos (ROA) juega un papel crucial en el análisis financiero, ya que es una de las técnicas generales más utilizadas. Según Wijaya (2019), el ROA se considera una técnica analítica común para medir la eficiencia operativa general de una empresa. Este índice proporciona una perspectiva clave sobre cómo una empresa utiliza sus activos para generar ganancias y es fundamental para la toma de decisiones financieras.

Según BBVA (2022), la proporción de financiación de deuda de una empresa en relación con su capital social es evaluada por el ratio de endeudamiento. Por otro lado, Seco (2007) aborda los efectos del indicador de endeudamiento en las pequeñas empresas cuando enfrentan obstáculos en el acceso a financiamiento externo durante las crisis. Estos obstáculos se manifiestan en ratios de endeudamiento más bajos debido a requisitos de garantías más altos, una mayor dependencia de deuda a corto plazo y costos de deuda más elevados y volátiles en comparación con las grandes empresas.

Teniendo en cuenta a Boffa (2023). La anticipación en la administración permite a la gerencia tomar elecciones estratégicas bien fundamentadas sobre ventas, gastos, ingresos y asignación de recursos. Aunque puede ser un proceso que demanda tiempo, es fundamental para atraer inversiones y diseñar planes operativos eficaces.

Marco conceptual

Caja de Compensación: Son entidades que tienen como finalidad otorgar una ayuda monetaria al trabajador, bajo unas características especiales y algunas de estas pueden ser salud,

recreación, educación entre otros.

Cesantías: Es un beneficio que le otorga el empleador al empleado que tenga un contrato laboral, este beneficio suele utilizarse para educación, vivienda o cuando el empleado está cesante y este equivale a un mes de salario al año.

Cimentación: Hacen parte de las estructuras y son transmisores de la carga o peso de esta estructura al suelo distribuyendo de forma que no genere presión admisible.

Crédito Hipotecario: Este tipo de crédito es el que suele ser utilizado para la compra de vivienda diferida a un plazo medio o largo, este tipo de préstamos tiene como fianza la vivienda en caso de que se incumpla con la obligación adquirida.

Cuota Inicial: La cuota inicial al realizar la compra de un apartamento es el ahorro que hace el cliente este suele ser con una constructora antes de la entrega material del apartamento. Este es un porcentaje del valor total del inmueble y suele ser el 30%.

Déficit habitacional: Colombia enfrenta a un problema de déficit habitacional, y según Szalachman (1999), este déficit puede ser definido desde dos perspectivas: la cualitativa y la cuantitativa. El enfoque cualitativo se centra en la accesibilidad a los servicios básicos en las viviendas, mientras que la perspectiva cuantitativa se relaciona directamente con la relación entre el número de familias y la disponibilidad de viviendas.

Emergencia Sanitaria: Se define como un evento poco ordinario a nivel internacional que pone en riesgo la salud y/o la integridad de las personas, solicitando realizar una coordinación entre países para darle una solución o afrontar dicho evento.

Estrato: Los estratos son la serie de mantas de minerales que están compuestos de diferentes composiciones como: sedimentos animales, vegetales y minerales; mapas de agua.

FRECH: Es un subsidio ofrecido por el gobierno nacional el cual consiste en ser un alivio

durante un periodo de tiempo al valor de la cuota de los créditos hipotecarios disminuyendo por 7 años de 4 hasta 5 puntos en la tasa de interés.

Hormigón: Este es el material suele utilizarse en la construcción el cual es una mezcla de cemento, arena, piedra. Este material se usa como refuerzo para el acero de las estructuras.

Leasing Habitacional: Se maneja como si fuera un arriendo el cual este compuesto por una parte de capital y otra parte de interés, este pago se realiza sobre un inmueble el cual se está habitando y con el tiempo se genera la opción de compra sobre este mismo.

Pilote: Es uno de los sistemas de cimentación más populares al realizar construcciones de edificaciones, este tipo de cimentación es profunda buscando un estrato que logre soportar el peso deseado.

Presión Admisible: Se conoce como la máxima tensión que se le puede ceder al terreno sin tener algún tipo de afectación en la estructura.

Propiedad Horizontal: Este tipo de propiedad es una mezcla entre una serie de propiedades individuales y una copropiedad, más no debe entenderse como una empresa, es una entidad sin ánimo de obtener lucro alguno, que tiene como finalidad es tener acceso a la propiedad y mantenimiento de las zonas comunes para los copropietarios.

Subsidio de vivienda: Como señala Rodríguez López (2018), el subsidio de vivienda es otorgado por el gobierno con el propósito de incrementar considerablemente las oportunidades de adquisición de vivienda para las familias de escasos recursos económicos y que no viven en condiciones óptimas.

Teletrabajo: Es una actividad que se puede hacer de forma parcial, que no exige una continuidad completa por parte del empleado y que también se puede realizar en el hogar del

empleado.

Vivienda de interés prioritario (VIP): La vivienda de interés prioritario es un tipo de vivienda que va dirigido a las personas de escasos recursos o que han sido víctimas de violencia armada, el precio de esta vivienda suele estar por debajo de los 90 salarios mínimos legales vigentes.

Vivienda de interés social (VIS): De acuerdo con Pérez (2013), este tipo de vivienda tiene como objetivo ofrecer una solución al problema social de la escasez de viviendas, cumpliendo con características básicas de habitabilidad.

Vivienda No VIS: Los hogares No VIS va dirigida a un sector de la población que tiene una cantidad de ingresos moderados, el precio de esta vivienda suele estar por encima de las de interés social pero igual tiene un tope de salarios para su valor.

Marco legal

Tabla 1

Normas jurídicas de una constructora de vivienda de propiedad horizontal

Norma Jurídica	Descripción
Ley 3 de 1991	Regulación de la vivienda VIS, sobre que es, condiciones, quienes pueden construirla.
Ley 1537 de 2012	Regula las herramientas ofrecidas a las personas de escasos recursos para poder acceder a una vivienda digna.

Resolución 898 de 2020	Normas y protocolos de bioseguridad que se deben implementar en todo el sector de la construcción, para el manejo del COVID – 19.
Ley 1796 de 2016	Definir las acciones que conllevan a la protección del comprador, formalizar el aumento de la seguridad en edificaciones.
Ley 400 de 1997	Tiene como finalidad generar un control sobre los requerimientos mínimos que debe cumplir una construcción, referente a su diseño, construcción y supervisión.
Decreto 2190 de 2009	Generar un reglamento que debe seguirse para la otorgación del subsidio familiares enfocado a la vivienda de interés social.
Decreto 2706 de 2012:	Espera crear un sistema de acumulación simplificado para microempresas formales e informales que buscan la formalización.
Decreto 2784 de 2012:	Quiere crear una secuencia de contabilidad devengada simplificada para microempresas.
Ley 1314 de 2009	Generar una regulación para la información contable y financiera.

Nota. Elaboración propia

Diseño metodológico

Estudio

El tipo de investigación que se desarrolla en este trabajo cumple con características especiales como lo son la investigación descriptiva, correlacional, explicativa y de carácter mixta.

La primera hace referencia a la investigación descriptiva, como lo define Tamayo (2001), se basa en la comprensión del objeto desde su naturaleza, llevando consigo el análisis de sus componentes y el registro de sus procesos con la finalidad de proporcionar una interpretación precisa. En cambio, Bernal (2006) la define como la narración del acontecimiento y características detalladas sin entrar en la explicación del “porqué” de estos proceso y/o características.

En la segunda Salinas (2016) establece la investigación correlacional como aquella que se lleva a cabo después de los hechos, pero que permite comprender las acciones ocurridas sin que el individuo que se realiza la investigación interfiera y genere una transformación en las variables.

Por último, pero no menos importante se encuentra la investigación de característica mixta. Según Bryman (2006), los requisitos mínimos que debe cumplir una investigación para considerarse de carácter mixta es la vinculación de datos de tipo cualitativos como de orden cuantitativos.

Población y muestra

Ecuación 1

$$n = \frac{N z^2 p q}{e^2 (N-1) + z^2 p q}$$

n = Tamaño de la muestra

N = Tamaño de la población

p = probabilidad de que ocurra el evento estudiado

q = probabilidad de que no ocurra el evento estudiado ($p-1$)

e = Margen de error

z = nivel de confianza

La empresa Angular Grupo Inmobiliario cuenta con 11 proveedores que es la población total, se va a realizar las encuestas a 10 de ellos que se van a ser tomados de como muestra.

Ecuación 2

$n = 10, N = 11, p = 50\%, q = 50\%, e = 10\%, z = 1,645$

$$n = \frac{11 * 1,645^2 * 0,50 * 0,50}{0,10^2 (11-1) + 1,645^2 * 0,50 * 0,50}$$

$$n = 10$$

Actualmente la compañía Angular Grupo Inmobiliario cuenta con alrededor de 198 clientes en el proyecto Reserva 20 de Julio en Bogotá de los cuales se va a tomar una muestra de 51 para realizar las respectivas encuestas.

Ecuación 3

$n = 51, N = 198, p = 50\%, q = 50\%, e = 10\%, z = 1,645$

$$n = \frac{198 * 1,645^2 * 0,50 * 0,50}{0,10^2 (198-1) + 1,645^2 * 0,50 * 0,50}$$

$$n = 51$$

El Tamaño de la muestra que se va a tener en cuenta para los colaboradores es de 4, a los cuales se les va a realizar entrevistas presenciales para la recolección de los datos.

Ecuación 4

$$n = 4, N = 4, p = 50\%, q = 50\%, e = 5\%, z = 1,96$$

$$n = \frac{4 * 1,96^2 * 0,50 * 0,50}{0,05^2 (4-1) + 1,96^2 * 0,50 * 0,50}$$

$$n = 4$$

Instrumentos

Instrumentos 3 *Encuesta, observación, entrevista.*

Al realizar encuestas, entrevistas y observaciones en el presente trabajo de investigación, se logra recopilar información relevante, lo que contribuye a una comprensión precisa del contexto y las circunstancias que rodean a la compañía de estudio.

Tabla 2

Ficha técnica de los proveedores de Angular Grupo Inmobiliario

<u>Población Objetivo</u>	<u>Proveedores</u>
Tipo de Estudio	Cuantitativo
Tamaño de Población	11
Tamaño de Muestra	10
Error ponderado estimado	10%
Nivel de confiabilidad	90%
Periodo Base	año 2023
Periodicidad	Anual
Periodo de recolección de información	Marzo - junio 2023
<u>Forma de recolección de información</u>	<u>Encuesta</u>
Realizada por:	Andrés Eduardo Peña Cerón

Nota. Elaboración propia

Tabla 3*Ficha técnica de los clientes de Angular Grupo Inmobiliario*

Población Objetivo	Clientes
Tipo de Estudio	Cuantitativo
Tamaño de Población	198
Tamaño de Muestra	51
Error ponderado estimado	10%
Nivel de confiabilidad	90%
Periodo Base	año 2023
Periodicidad	Anual
Periodo de recolección de información	Marzo - junio 2023
Forma de recolección de información	Encuesta
Realizada por:	Andrés Eduardo Peña Cerón

Nota. Elaboración propia

Tabla 4*Ficha técnica de los colaboradores de la compañía Angular Grupo Inmobiliario*

Población Objetivo	Colaboradores
Tipo de Estudio	Cuantitativo
Tamaño de Población	4
Tamaño de Muestra	4
Error ponderado estimado	10%
Nivel de confiabilidad	90%
Periodo Base	año 2023
Periodicidad	Anual
Periodo de recolección de información	Marzo - junio 2023
Forma de recolección de información	Entrevista
Realizada por:	Andrés Eduardo Peña Cerón

Nota. Elaboración propia

Tabla 5*Ficha técnica de la competencia de la compañía Angular Grupo Inmobiliario*

Población Objetivo	Competencia
Tipo de Estudio	Cuantitativo
Tamaño de Población	4
Tamaño de Muestra	4
Error ponderado estimado	10%
Nivel de confiabilidad	90%
Periodo Base	año 2023
Periodicidad	Anual
Periodo de recolección de información	Marzo - junio 2023
Forma de recolección de información	Observación
Realizada por:	Andrés Eduardo Peña Cerón

Nota. Elaboración propia

Procedimientos

Los procedimientos que se aplicaran en el transcurso de esta investigación para evaluar las salas de ventas de Angular Grupo Inmobiliario en Bogotá consistirán en una secuencia de acciones que involucran diferentes aspectos. Se llevarán a cabo encuentros mediante formularios de Google dirigidas al personal del área contable que no se encuentra en la ciudad, con el fin de obtener sus perspectivas y opiniones. Además, se llevarán a cabo entrevistas presenciales con los directores de las salas de ventas y con cada uno de los asesores que trabajan en ellas. Estas entrevistas permitirán una comprensión más profunda de sus perspectivas y desafíos en el proceso de ventas.

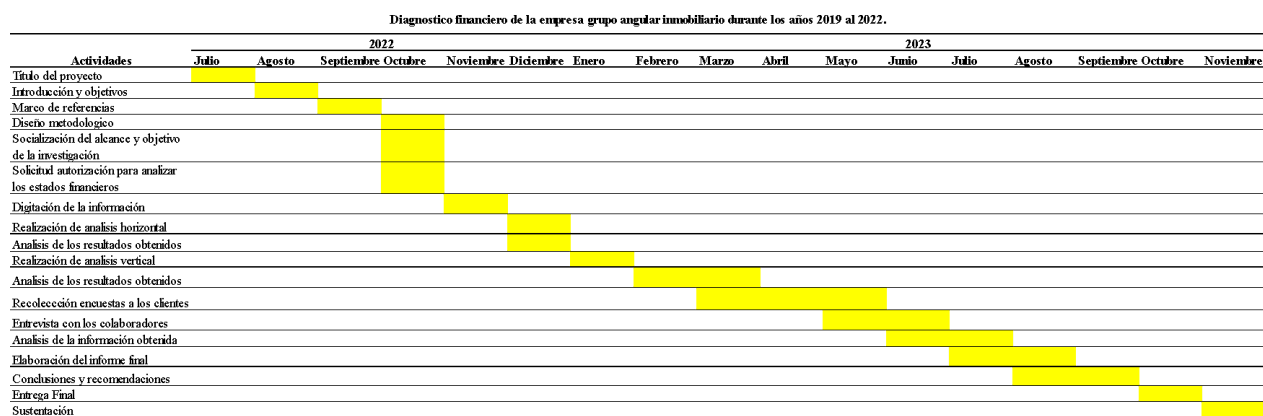
Para obtener información fundamental sobre la competencia en el mercado, se llevarán a cabo observaciones directas en el terrero. Esto incluirá un análisis in situ de los precios, las zonas comunes, la ubicación, la distribución de los apartamentos y el estado general de los proyectos de la competencia. Esta etapa de la investigación será fundamental para comprender el panorama competitivo y las áreas en las que Angular Inmobiliario puede destacar.

Por último, pero igualmente importante, se realizarán encuestas presenciales a los proveedores cuando se acerque a dejar material, así como a los compradores de las salas de ventas cuando se acerquen a realizar consultas sobre el estado de los proyectos. Estas encuestas proporcionarán una perspectiva valiosa desde dos ángulos diferentes que son la relación con los proveedores y la experiencia de los clientes en las salas de ventas con el personal que en ellas trabaja.

Cronograma

Tabla 6

Cronograma



Nota. Elaboración propia

Presupuesto

Tabla 7

Presupuesto

Fecha del presupuesto	Julio 2022 - Octubre 2023	
Descripción	Valor	
Internet	\$	60.000,00
Energía eléctrica	\$	30.000,00
Alimentación	\$	120.000,00
Imprevisto	\$	100.000,00
Transporte	\$	75.000,00
Tiempo Horas Laborales	\$	400.000,00
Total	\$	785.000,00

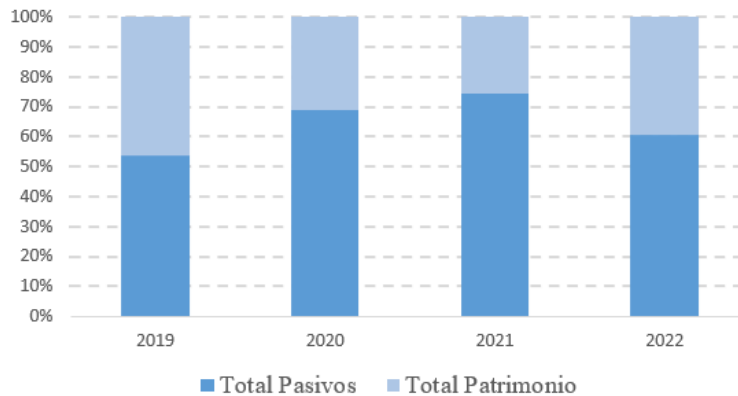
Nota. Elaboración propia

Desarrollo

Análisis Financiero Angular Grupo Inmobiliario

Ilustración 1

Estructura de financiación



Nota. Elaboración propia

En el balance de apertura de Angular Grupo Inmobiliario, se evidencia que el patrimonio representa el 46,33% de la estructura financiera, mientras que el pasivo corresponde al 53,67%.

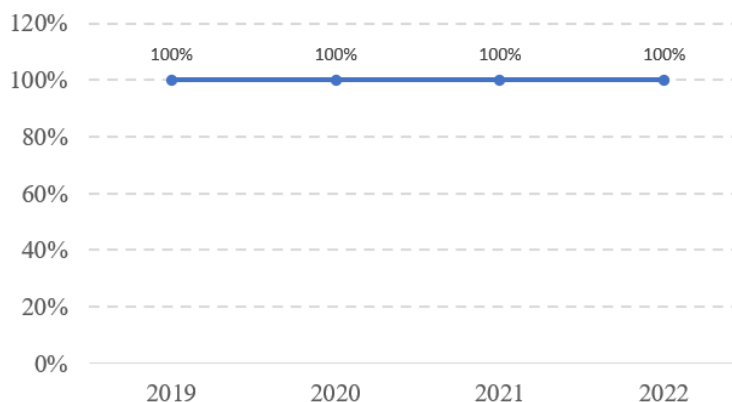
Durante el transcurso del año 2020, la estructura financiera experimentó notables variaciones. El pasivo aumentó significativamente, alcanzando un 68,78%, lo que marcó un aumento de 15,11% respecto al pasivo del año anterior. Este cambio se debió a la estrategia implementada por Angular Grupo Inmobiliario de incrementar su financiación a través de proveedores. Como consecuencia el patrimonio disminuyó, situándose en el 31,22% de la estructura de financiación.

En el año 2021, Angular Grupo Inmobiliario continuó implementando la misma estrategia, aumentando aún más la financiación mediante proveedores. El pasivo en 2021

aumentó en 5,77% con respecto al año anterior y un significativo 20,88% en comparación con el año 2019. Sin embargo, esta estrategia también resultó en una pérdida de participación del patrimonio que al finalizar el año se ubicó en el 25,45% de la estructura de financiación.

En el último año de este análisis, el 2022 se observa un cambio positivo. A medida que Angular Grupo Inmobiliario generó utilidades, la participación del patrimonio comenzó a aumentar, cerrando el año en un sólido 39,51%, lo que representa un crecimiento de 14,07% en contraste con el año anterior. Simultáneamente, el pasivo experimentó una disminución en su participación situándose en un 60,56%. Esto se debe, en parte, al comportamiento del patrimonio y la estrategia de Angular Grupo Inmobiliario de reducir el total de pasivo corrientes en un 18%.

Dentro de este orden de ideas podríamos resumir a continuación que, a lo largo de estos años, Angular Grupo Inmobiliario ha modificado su estructura de financiamiento de manera significativa, aumentó su dependencia de proveedores en un esfuerzo por impulsar su crecimiento. Aunque esto ha tenido un impacto en la participación del patrimonio, los resultados del último año indican un camino positivo hacia una estructura financiera más equilibrada. De acuerdo con Strebulaev (2007). Estos cambios sugieren que la empresa quiere alcanzar su estructura de capital óptima al equilibrar la ventaja fiscal de la deuda y los costos de capital.

Ilustración 2*Margen bruto*

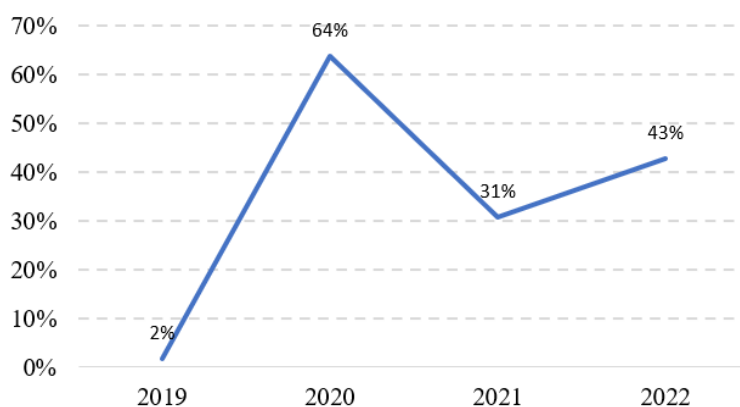
Nota. Elaboración propia

En la actividad llevada a cabo por Angular Grupo Inmobiliario, centrada en la inversión y desarrollo de proyectos constructivos en inmuebles propios o ajenos, es importante destacar que no se generan costos de operación en ninguno de los años analizados. Este hecho ha dado como resultado que el margen bruto se mantenga constante en un 100% a lo largo de todos los periodos analizados.

La ausencia de costos de operación puede influir en la elaboración de elecciones estratégicas en cuanto a la financiación y la estructura de capital de la compañía, que podrían comprometer la rentabilidad.

Ilustración 3

Margen operacional



Nota. Elaboración propia

El margen operacional de la compañía Angular Inmobiliario en el año 2019 no fue negativo, pero su valor fue del 0%, ubicándose en un modesto 2%. Esto se debe en gran parte a que los ingresos operacionales en su primer año de operación no alcanzaron niveles elevados.

Sin embargo, en el año 2020, la empresa experimentó un aumento sustancial en sus ingresos operacionales alcanzando un 32% con respecto al año 2019. Además, implementó una significativa reducción de aproximadamente un 55% en sus gastos operacionales con respecto al año anterior, lo que elevó considerablemente el margen operacional 64%. Este incremento representó una impresionante alza del 62% en contraste con el margen del periodo 2019.

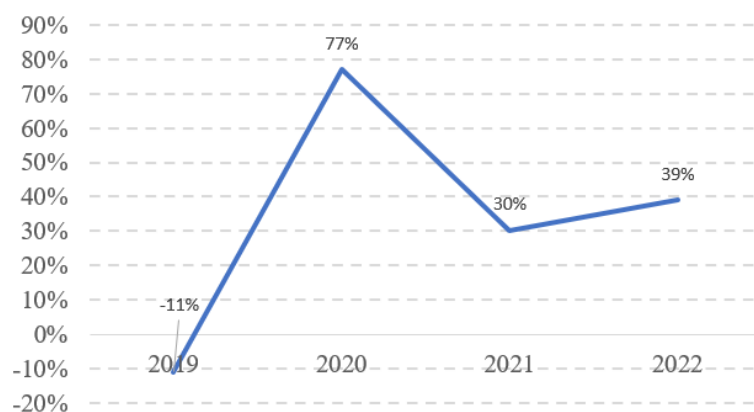
En el año 2021, el margen operacional disminuyó al 31%, marcando una caída del 33% en comparación con el año 2020. Aunque Angular Grupo Inmobiliario logró aumentar sus ingresos operacionales en un impresionante 79% con base al año anterior, los gastos operacionales también experimentaron un aumento significativo del 88% con respecto al año 2020. A pesar de generar una utilidad operacional que fue de un 55% mayor que la del año 2020, los comportamientos entre los ingresos y los gastos no favorecieron el indicador en este periodo.

Finalmente, en el año 2022, la compañía logró una recuperación en su margen operacional, alcanzando un 43%, lo que simboliza un aumento del 12% en comparación con el año anterior. Esto se debió a las estrategias implementadas para reducir los gastos operacionales en un relevante 20,84%.

En síntesis, el análisis detallado de los márgenes operacionales en el periodo comprendido entre el 2019 al 2022, muestra la evolución financiera de Angular Grupo Inmobiliario, evidenciando el impacto de sus ingresos y gastos operacionales en la rentabilidad de la compañía.

Ilustración 4

Margen antes de impuestos



Nota. Elaboración propia

El año 2019 marcó el inicio de la operación de Angular, y aunque logró obtener algo de utilidad operacional, los gastos no operacionales superaron dicha utilidad, lo que resultó en una pérdida para el margen antes de impuestos que se ubicó en un -11% aunque es un valor por debajo de 0 no es un valor alarmante por ser el primer año de operación.

Sin embargo, en el periodo del año 2020, Angular experimentó una notable recuperación en este indicador gracias al aumento en los ingresos operacionales y a la reducción de los gastos

operacionales. Esto permitió ubicar el margen antes de impuestos en un sólido 77%, lo que representó un impresionante crecimiento del 88% en comparación con el periodo anterior.

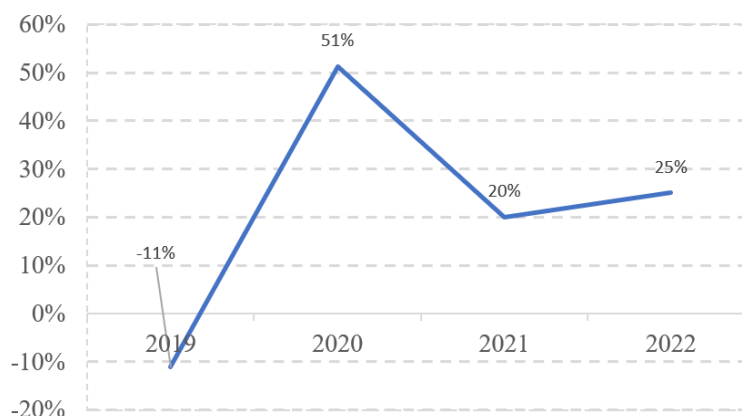
En el año 2021, el margen antes de impuesto experimentó una disminución del 47% con respecto al año anterior. Esto se debió al aumento de los gastos operacionales que se produjo al mismo tiempo que los ingresos operacionales. Aunque la compañía logró generar utilidades en el margen, este comportamiento no favoreció al indicador.

En el último periodo de análisis, se observa una recuperación del 9% con respecto al año anterior, cerrando en un margen antes de impuesto del 39%.

Es importante destacar que, en todos los periodos, excepto en el 2020, los gastos no operacionales superaron a los ingresos no operacionales.

Ilustración 5

Margen neto



Nota. Elaboración propia

El margen neto de la compañía Angular Inmobiliario en 2019 fue negativo, ya que desde el pago antes de impuestos presentaba esta tendencia. En 2020, el margen neto experimentó una recuperación notable, alcanzando un 51%, lo que representó un alza del 62% en comparación con

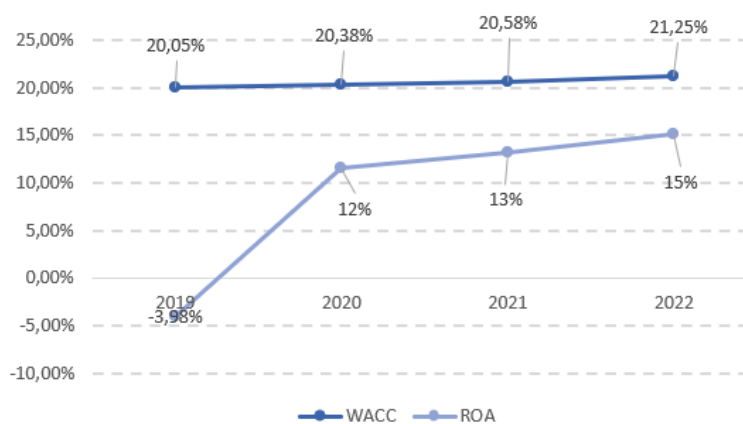
el periodo previo y generando una utilidad neta al finalizar dicho periodo de un \$27,029 millones de pesos.

En 2021, se registró un decrecimiento del 31% en comparación con 2020, finalizando el año con un margen neto del 20%. A pesar de que el valor porcentual del margen fue más bajo, las utilidades aumentaron en un 82,49% cerrando en un \$49,419 millones de pesos.

Al finalizar el año 2022, este indicador presentó una recuperación al ubicarse en un 25%, lo que representó un crecimiento del 5% en comparación con el periodo anterior. Además, se observó un crecimiento en la utilidad neta del 19,21% en comparación con la utilidad generada en el periodo del 2021.

Ilustración 6

ROA VS WACC



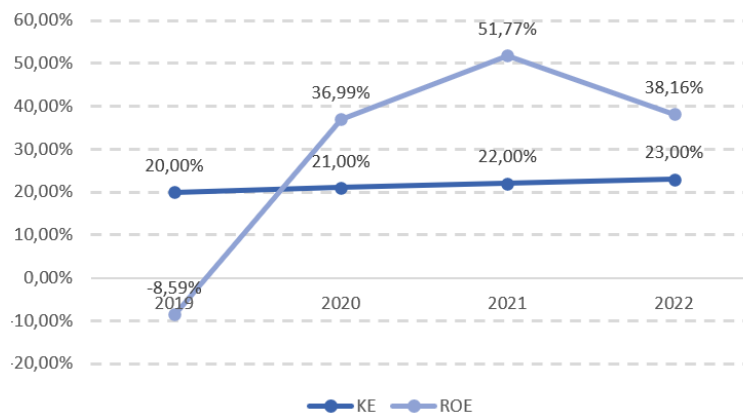
Nota. Elaboración propia

En el año 2019 se proyecta que la rentabilidad del activo sea inferior al costo de capital, esto como consecuencia de la pérdida que se presentó para este año. De acuerdo con Mootian & Mukoma (2020), este comportamiento puede atribuirse a dos causas principales: la liquidez y el tamaño de la organización.

Aunque en el año 2020 puede haber un resultado neto positivo, a pesar de la perspectiva optimista que se tiene del resultado neto, este no es suficiente para cubrir los gastos y rendimientos esperados por los accionistas. En los años 2021 y 2022 se presenta una destrucción de valor de la empresa hacia sus accionistas. Teniendo en cuenta a Wandera (2019), es esencial la implementación de medidas correctivas que permitan revertir esta tendencia, buscando la combinación adecuada entre financiación de capital y la deuda, de manera que se optimice el WACC para asegurar la máxima rentabilidad. Esto es un paso clave para poder alcanzar la creación de valor en los próximos años.

Ilustración 7

ROE VS KE



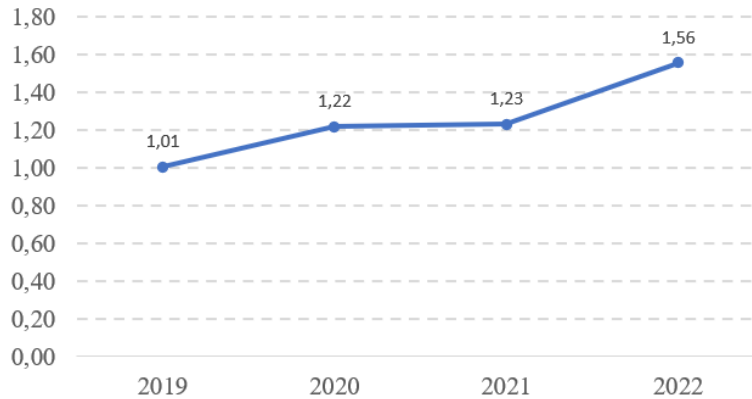
Nota. Elaboración propia

En el rendimiento sobre el patrimonio sigue un patrón similar al observado en la rentabilidad sobre el activo. Para el primer año, es negativo, luego aumenta de manera considerable, logrando situarse en un resultado positivo en el segundo año, en el año 3 mantienen la tendencia positiva, pasando de un 36,99% del año 2 al 51,77% en el año 3. De acuerdo con Kamar (2018), la literatura donde se espera que el ROE sea mayor con el tiempo y se mantenga así frente a al KE reflejando una fuerte posición del grupo frente al mercado En el último año de

estudio el rendimiento sobre el patrimonio se presenta una disminución y se logra situar en un 38,16%, reduciendo su rentabilidad sobre el patrimonio, la compañía se encuentra con un ROE favorable logrando cubrir la tasa del costo del patrimonio.

Ilustración 8

Razón corriente

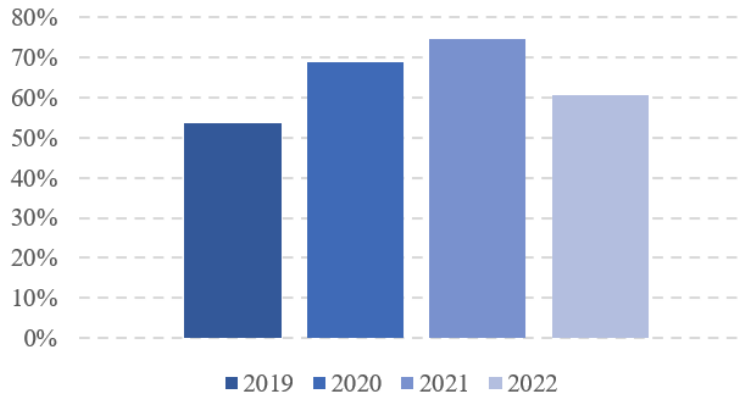


Nota. Elaboración propia

La razón corriente de Angular Inmobiliario, en el año 1 se encuentra en un 1,01 veces, lo que se considera un nivel aceptable. En el segundo y tercer año, presenta un aumento pasando a 1,22 veces y 1,23 veces respectivamente, debido al crecimiento acelerado más rápido del activo corriente que el del pasivo corriente. En el cuarto año de estudio Angular logra cerrar con una razón de 1,56 veces, lo que significa que es capaz de cubrir la totalidad de sus pasivos corriente con sus activos corrientes lo que a su vez implica una mejora en la habilidad para cumplir con sus compromisos de corto plazo. Teniendo en cuenta a Rashid (2018), mientras que el indicador supere el umbral del 1, indica que la situación financiera es sólida.

Ilustración 9

Nivel de endeudamiento con base al activo

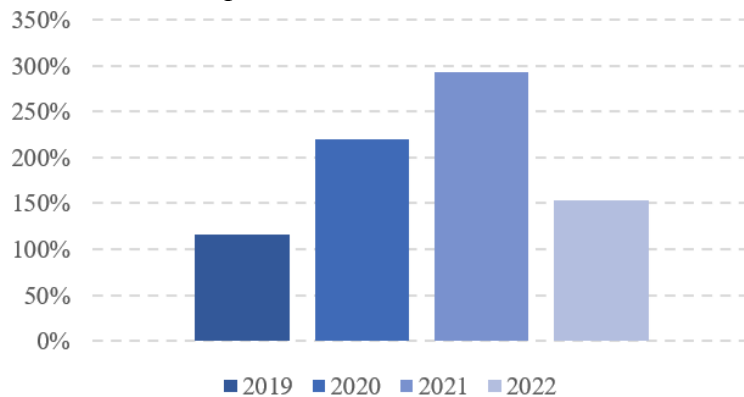


Nota. Elaboración propia

El nivel de endeudamiento de Angular Inmobiliario en relación con su activo experimenta variaciones significativas. En el año 2019 se encontró ubicado en un 54% lo que es interpretado como un nivel moderado de endeudamiento. Sin embargo, para el año 2020 su endeudamiento crece hasta ubicarse en un 69%, principalmente por el apalancamiento con sus proveedores, está tomando un mayor riesgo. En el año 2021, el endeudamiento mantiene un crecimiento y se acerca al 75% del total de su activo, al mantener la misma estructura de financiación. Finalmente, en el año 2022 Angular logra disminuir su endeudamiento cerrándose en un 60%.

Ilustración 10

Nivel de endeudamiento con base al patrimonio



Nota. Elaboración propia

En los años 2019 y 2020, la compañía Angular Grupo Inmobiliario registró los siguientes niveles de endeudamiento con respecto a su patrimonio del 116% y 220%, respectivamente.

En el año 2021, el endeudamiento experimentó un aumento del 73% en comparación con el año anterior. Durante estos últimos años, Angular Grupo Inmobiliario se financió principalmente a través de proveedores, lo cual no favoreció el indicador. Sin embargo, en el año 2022, se observó una reducción en el endeudamiento, situándose en el 143% con respecto al patrimonio.

Percepción De Los Clientes, Proveedores Y Colaboradores De Angular Grupo

Inmobiliario

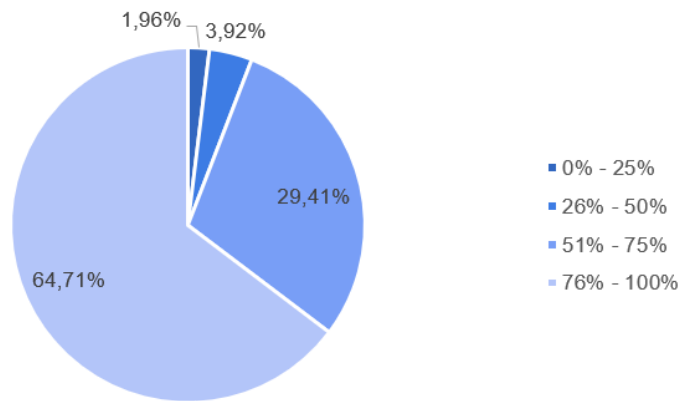
En el contexto empresarial actual, es de suma importancia comprender la satisfacción y la lealtad de los clientes. Por ello se ha realizado una encuesta de satisfacción dirigida a los clientes de Angular Grupo Inmobiliario. El propósito de esta encuesta es evaluar el nivel de satisfacción, la probabilidad de recomendación y las posibles compras futuras por parte de los clientes.

Además, se busca identificar los aspectos más valorados por los clientes.

Mediante un análisis de los datos recopilados, se persigue obtener una comprensión clara de la opinión de los clientes y de sus necesidades. Esto permitirá que la empresa tome decisiones estratégicas orientadas a mejorar la experiencia del cliente, fortalecer la relación con ellos y mantener su posición en el mercado.

Ilustración 11

Nivel de satisfacción con el producto adquirido

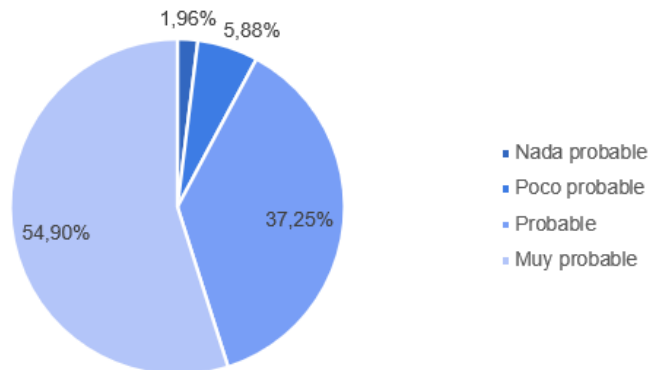


Nota. Elaboración propia

En primer lugar, se observa que la gran mayoría de los participantes (aproximadamente entre el 76% y el 100%) se encuentran satisfechos con el producto adquirido. Esto indica que la empresa ha logrado cumplir con las expectativas de sus clientes en términos de calidad y satisfacción. Además, la mayoría de los encuestados (también alrededor del 76% al 100%) tienen una alta probabilidad de adquirir otro producto de la compañía en el futuro, lo cual sugiere una alta fidelización hacia la empresa.

Ilustración 12

Probabilidad de recomendación con un familiar o conocido

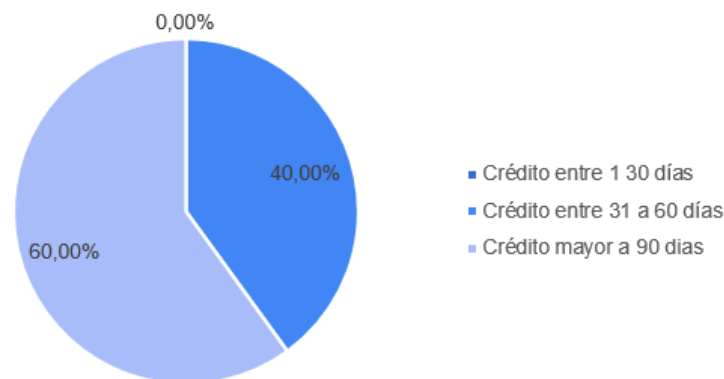


Nota. Elaboración propia

El 54,9% de los clientes de Angular Grupo Inmobiliario consideran muy probable recomendar el producto que han adquirido a un familiar o conocido para que se sumen al proyecto. Además, el 37,3% de los clientes probablemente recomendará el producto a familiares y/o conocidos.

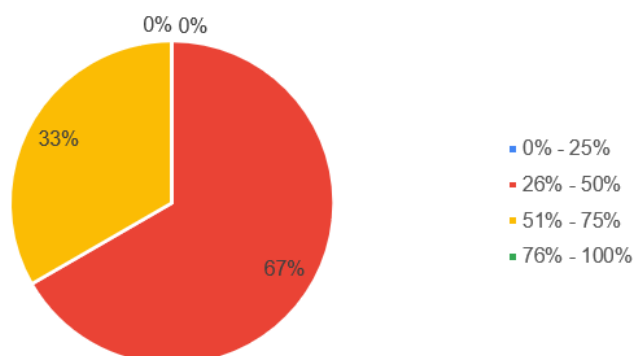
Ilustración 13

Método de financiación más utilizado



Nota. Elaboración propia

En lo que respecta a los métodos de financiación ofrecidos por los proveedores, se destaca que el método principal utilizado corresponde a un plazo de 31 a 60 días, representando el 60% de la participación. El segundo método más común es el crédito con un plazo superior a 61 días, y no se encuentra ningún proveedor que ofrezca financiación con un plazo inferior a 30 días. Estos resultados ponen de manifiesto una clara preferencia por la calidad en los productos y una tendencia hacia plazos de financiación más flexibles por parte de los proveedores.

Ilustración 14*Percepción de los niveles óptimos de endeudamiento de la organización**Nota.* Elaboración propia

Este análisis sugiere que la mayoría de los miembros de la organización, un 67%, consideran que un nivel de endeudamiento moderado, situado en el rango del 26% al 50%, es adecuado para la organización. Mientras que el 33% restante cree que un nivel de endeudamiento más alto, en el rango del 51% al 75% es óptimo para el objetivo de la organización.

Tabla 8*Matriz de perfil competitivo*

Factores Críticos		Angular Inmobiliario		AR Construcciones		Valor Construcciones	
		Calificación	Peso Ponderado	Calificación	Peso Ponderado	Calificación	Peso Ponderado
Área	0,25	4	1	4	1	4	1
Precio	0,25	4	1	3	0,75	5	1,25
Acabados	0,15	3	0,45	3	0,45	3	0,45
Zonas Comunes	0,15	4	0,6	4	0,6	4	0,6
Ubicación	0,2	5	1	3	0,6	2	0,4
		Resultado	0,81	Resultado	0,68	Resultado	0,74

Nota. Elaboración propia

En la matriz de perfil competitivo, es evidente que Angular Inmobiliario presenta una ventaja en comparación con las otras dos constructoras, siendo la ubicación su principal fortaleza

y un aspecto superior en su perfil competitivo. Sin embargo, se observa una debilidad en Angular relacionada con los acabados de los apartamentos, ya que no ofrecen ningún tipo de acabado. A pesar de ser esta su debilidad más notable, se encuentran en un nivel similar al de las otras constructoras, lo que significa que no es una desventaja significativa en relación con sus competidores.

Estados proyectados

En los registros de Angular Grupo Inmobiliario se cubre un intervalo de tres años, que va desde 2019 hasta 2022. A lo largo de este periodo, se detectaron variaciones notables en diversos aspectos fundamentales, como sus activos, pasivos y resultados en las operaciones. Con base en estos datos, se llevaron a cabo estimaciones para los próximos cinco años, que reflejan las expectativas de la compañía en cuanto a su crecimiento y su desempeño en el futuro.

Tabla 9

Estados de situación financiera Angular Inmobiliario

	Historico			
	Valor Relativo			
	2020	2021	2022	Promedio 2019 al 2022
Disponible	211%	-39%	15%	62%
Deudores	328%	172%	-39%	154%
Total Activo Corriente	265%	76%	-30%	104%
Propiedad Planta y equipo	-21%	-27%	-37%	-29%
Otros Activos	-10%	-12%	-13%	-12%
Total Activo no corriente	-16%	-20%	-25%	-20%
Total Activo	136%	60%	-30%	55%
Obligaciones financieras	0%	129%	-9%	40%
Proveedores	260%	240%	-92%	136%
cuentas por Pagar	330%	12%	75%	139%
Impuestos Gravámenes y tasa	-44%	-224%	-264%	-177%
Obligaciones Laborales	113%	56%	-4%	55%
Total Pasivo corriente	67%	74%	-16%	42%
Total Pasivo	74%	74%	-16%	44%
Capital	0%	0%	0%	0%
Resultado del ejercicio	-783%	83%	19%	-227%
Utilidad o perdida de ejercicios a	0%	0%	-1249%	-416%
Total Patrimonio	59%	31%	62%	50%

Nota. Elaboración propia

Tabla 10

Proyección de 5 años del estado de situación financiera Angular Grupo Inmobiliario.

	Proyección				
	Valor Relativo				
	2023	2024	2025	2026	2027
Disponible	9%	8%	7%	7%	6%
Deudores	21%	17%	15%	13%	10%
Total Activo Corriente	18%	16%	13%	12%	9%
Propiedad Planta y equipo	0%	0%	0%	0%	0%
Otros Activos	-18%	-22%	-28%	-39%	-44%
Total Activo no corriente	-37%	-22%	-28%	-39%	-34%
Total Activo	16%	15%	13%	11%	10%
Obligaciones financieras	23%	-1%	-9%	-15%	-31%
Proveedores	13%	12%	-50%	-42%	-74%
cuentas por Pagar	22%	-36%	-28%	-40%	-65%
Impuestos Gravámenes y tasa	-29%	-41%	-70%	13%	-7%
Obligaciones Laborales	-16%	14%	5%	5%	15%
Total Pasivo corriente	12%	-16%	-26%	-24%	-42%
Total Pasivo	12%	-16%	-26%	-24%	-42%
Capital	0%	0%	0%	0%	0%
Resultado del ejercicio	25%	20%	17%	14%	10%
Utilidad o pérdida de ejercicios a	31%	24%	19%	16%	10%
Total Patrimonio	19%	16%	14%	12%	10%

Nota. Elaboración propia

Tabla 11*Estado de resultados Angular Grupo Inmobiliario.*

	Historico			
	VALOR RELATIVO			
	2019-2020	2020-2021	2021-2022	Promedio 2020 al 2022
Ingresos Operacionales	48%	367%	-4%	137%
Costos Operacionales	0%	0%	0%	0%
Utilidad Bruta	48%	367%	-4%	137%
Gastos Operacionales	-46%	792%	-21%	242%
Utilidad Operacional	5551%	124%	33%	1903%
Otros Ingresos (Egresos)	-255%	-113%	821%	151%
Utilidad antes de impuestos	-1127%	83%	23%	-340%
Impuesto de renta	0%	84%	31%	38%
Utilidad del periodo neto	-783%	83%	19%	-227%

Nota. Elaboración propia.**Tabla 12***Proyección a 5 años estado de resultados Angular Grupo Inmobiliario.*

	Proyección				
	Valor Relativo				
	2023	2024	2025	2026	2027
Ingresos Operacionales	23%	19%	16%	14%	10%
Costos Operacionales	0%	0%	0%	0%	0%
Utilidad Bruta	23%	19%	16%	14%	10%
Gastos Operacionales	22%	18%	15%	13%	10%
Utilidad Operacional	25%	20%	17%	14%	10%
Otros Ingresos (Egresos)	30%	23%	19%	16%	10%
Utilidad antes de impuestos	25%	20%	16%	14%	10%
Impuesto de renta	25%	20%	16%	14%	10%
Utilidad del periodo neto	25%	20%	16%	14%	10%

Nota. Elaboración propia

Al realizar y analizar las proyecciones a cinco años, se destaca un panorama de estabilidad y control financiero por parte de la empresa. Las expectativas de crecimiento moderado en los activos corrientes y no corrientes se mantienen, lo que indica una planificación financiera prudente. Aunque se anticipan desafíos en la gestión de los pasivos, como la disminución esperada en obligaciones financieras y proveedores, las proyecciones reflejan una estrategia de reducción de riesgos. En última instancia, estas proyecciones sugieren que la empresa está encaminada hacia un periodo de estabilidad y crecimiento sostenible en los próximos cinco años, respaldado por un sólido control de costos y un enfoque en la optimización de los resultados operativos y la gestión eficaz de los impuestos.

Conclusiones

En los años 2019 al 2021, los márgenes de rentabilidad presentaron altibajos, con caídas en algunos indicadores. No obstante, para el año 2022 se evidencia un resarcimiento en todos los márgenes presentando mejoras en la gestión financiera y operacional.

Es importante destacar que las estrategias implementadas por Angular Inmobiliario en los años 2019 al 2021 fueron bastante arriesgadas, ya que se apalanco fuertemente en pasivos a corto plazo, uno de los principales con los proveedores. Esto está afectando la estructura financiera. El nivel de endeudamiento alcanzó picos en dicho periodo superando el 220% respecto al patrimonio. Sin embargo, en el año 2022 se observó signos positivos de recuperación y equilibrio de la estructura financiera.

Angular Inmobiliario cuenta con clientes satisfechos y con alta probabilidad de recomendación. Esto representa una fortaleza en términos de fidelización. No obstante, no debe descuidar la atención y la respuesta oportuna hacia los clientes.

Recomendaciones

Se le sugiere a Angular Inmobiliario, la mejora en los márgenes de rentabilidad y en la razón corriente, con el fin de mejorar la eficiencia y capacidad de pago.

Se recomienda mantener el nivel de endeudamiento en rangos moderados, cercanos o inferiores al 75% con base al activo y a su patrimonio al 120%, para anticipar algún tipo de riesgo financiero.

Se sugiere considerar la posibilidad de generar pasivo a largo plazo, dado que el pasivo que tiene la compañía es de corto plazo. Esto podría ayudar a aumentar la liquidez logrando acelerar procesos de obra para así recibir dineros más rápido.

Además, sería oportuno realizar estrategias de relacionamiento con clientes, enfocadas en la experiencia y servicio, para competir frente a los proyectos aledaños.

Referencias

- Acevedo Yamashiro, M. V., Espinoza Gallegos, C. A., Oliden Vera, R. E., & Ortiz Esteban, L. F. (2021). *Valorización de una empresa líder del Sector Retail en el Perú del año 2020 al 2029 en el contexto de la Pandemia Covid-19* [Pontificia Universidad Católica del Perú]. <https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/20.500.12404/19711>
- Aching Guzman, C. (2006). *RATIOS FINANCIEROS Y MATEMATICAS DE LA MERCADOTECNIA*. Prociencia y cultura S.A. <https://www.scientificas.com/wp-content/uploads/2017/11/estadistica-para-mercadeo.pdf>
- Baena, D. (2014). *Enfoque y proyecciones*. Ecoediciones.com. <https://www.ecoediciones.com/wp-content/uploads/2015/09/Analisis-financiero.-Enfoque-y-proyecciones.pdf>
- BBVA. (2022). *Qué es el ratio de endeudamiento y cómo se calcula*. BBVA. <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-es-el-ratio-de-endeudamiento-y-como-se-calcu/>
- Bernal, M. I. G. (2006). *Currículo basado en competencias: una experiencia en educación universitaria*. *Educación y Educadores*, 9(2), 95–117. <https://educacionyeducadores.unisabana.edu.co/index.php/eye/article/view/665>
- Boffa, J. (2023). Financial Projections. En *AI Assisted Business Analytics* (pp. 59–67). Springer Nature Switzerland. https://doi.org/10.1007/978-3-031-40821-2_6

Bryman, A. (2006). *Integrating quantitative and qualitative research: how is it done? Qualitative Research: QR*, 6(1), 97–113. <https://doi.org/10.1177/1468794106058877>

Calderón Cortés, M. A., & Calderón Cortés, Z. J. (2021). *Análisis financiero de la Cooperativa Colanta Colombia, años 2019 en comparativo con el año 2018*.
<http://hdl.handle.net/20.500.12494/33023>

De La Hoz Suárez, B., Ferrer, M. A., & De La Hoz Suárez, A. (2009). *Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo*. *Revista de ciencias sociales - Universidad del Zulia. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales*, 14(1), 88–109.
<https://doi.org/10.31876/rcs.v14i1.25389>

Hombres, R.; Montenegro, A.; Roda, P. (1994). *Una apertura hacia el futuro*, Bogotá: Tercer Mundo Editores.

Kamar, K. (2018). *Analysis to the effect of return on equity, interest rate, exchange rate, and inflation toward stock price on property and real estate industries listed in Indonesian stock exchange (idx) period of 2009-2015*. <https://doi.org/10.9790/5933-0903014655>

Lavalle Burguete, A. C. (2017). *Análisis financiero*. Digital UNID.
<https://elibro.net/ereader/siduncu/41183>

Mootian, A. W., & Mukoma, K. F. (2020). Firm specific factors and financial performance of real estate firms listed at the Nairobi securities exchange in Kenya. *Research Journal of Finance and Accounting*. <https://doi.org/10.7176/rjfa/11-14-18>

- Nava Rosillón, M. A. (2010). *Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente*. Revista venezolana de gerencia, 14(48), 606–628.
<https://doi.org/10.31876/revista.v14i48.10553>
- Pérez Pérez, A. L. (2013). *Bases para el diseño de la vivienda de interés social: Según la necesidades y expectativas de los usuarios*. Universidad de La Salle. Ediciones Unisalle.
<https://doi.org/10.19052/9789585136281>
- Rashid, C. A. (2018). Efficiency of financial ratios analysis for evaluating companies' liquidity. *International Journal of Social Sciences & Educational Studies*, 4(4).
<https://doi.org/10.23918/ijsses.v4i4p110>
- Rodríguez López, C. (2018). *Subsidios de vivienda: un instrumento de intervención del estado*.
<https://repository.unad.edu.co/handle/10596/21198>
- Salinas, J. (2016). *La investigación ante los desafíos de los escenarios de aprendizaje futuros*. RED, 50. <https://doi.org/10.6018/red/50/13>
- Seco, M. (2007). *Finanzas Para No Financieros*. Escuela de Organización Industrial.
- Strebulaev, I. A. (2007). Do tests of capital structure theory mean what they say? *The Journal of Finance*, 62(4), 1747–1787.
<https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.2007.01256.x>
- Szalachman, R. (1999). *Un perfil del déficit de vivienda en Colombia, 1994*. Cepal.
- Tamayo, M. (2001). *El Proceso de la investigación científica*. Limusa.

Trenza, A. (2020, octubre 2). *Ratio De Liquidez*. Ana Trenza. <https://anatrenza.com/ratio-de-liquidez/>

Wandera, C. A. (2019). *Effect of financial leverage on profitability of Real Estate Firms in Nairobi County*. University of Nairobi
<http://erepository.uonbi.ac.ke/handle/11295/154984>

Wijaya, R. (2019). Analisis Perkembangan Return On Assets (ROA) dan Return On Equity (ROE) untuk Mengukur Kinerja Keuangan. *Jurnal Ilmu Manajemen*, 9(1), 40.
<https://doi.org/10.32502/jimn.v9i1.2115>