



Trabajo Fin de Grado

Viabilidad económico-financiera de proyectos de inversión/ideas de negocio/empresas:

Agencia Inmobiliaria en Delicias

Autor

Alberto Langarita Oliván

Director

Jorge Torres Quilez

Facultad de Economía y Empresa

2022

ÍNDICE:

1.	INTRODUCCIÓN.....	Págs. 1-2
1.1	Presentación del proyecto.....	Pág. 1
1.2	Estrategias del plan.....	Pág. 2
1.3	Misión y visión de la empresa.....	Pág. 2
2.	ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA.....	Págs. 3-12
2.1	Analís del entorno general.....	Págs. 3-5
2.1.1	Entorno Político-Legal.....	Págs. 3
2.1.2	Entorno Económico.....	Págs. 3-4
2.1.3	Entorno Social.....	Págs. 4-5
2.1.4	Entorno Tecnológico.....	Pág. 5
2.1.5	Entorno Medioambiental.....	Pág. 5
2.2	Analís del entorno específico.....	Págs. 6-8
2.2.1	Análisis del sector.....	Págs. 6
2.2.2	Análisis de la competencia.....	Págs. 6-7
2.2.3	Análisis de los clientes.....	Pág. 7-8
2.3	Analís DAFO.....	Págs. 8-10.
2.4	Fuerzas de PORTER.....	Págs. 11-13
3.	ÁREA COMERCIAL DE LA EMPRESA.....	Págs. 13-15
3.1	Producto.....	Págs. 13
3.2	Precio.....	Pág. 14
3.3	Políticas de publicidad.....	Págs. 14-15
4.	ÁREA DE OPERACIONES.....	Págs. 15-16
4.1	Localización.....	Pág. 15
4.2	Política de cobros y pagos.....	Pág. 16
4.3	Atención al cliente.....	Pág. 16
4.4	Búsqueda de clientes.....	Pág. 16
5.	ÁREA DE RECURSOS HUMANOS.....	Págs. 17-18
5.1	Planificación del personal.....	Pág. 17
5.2	Proceso de selección del personal.....	Pág. 17
5.3	Política salarial.....	Págs. 17-18
6.	PLAN JURÍDICO Y FISCAL.....	Págs. 18-20
6.1	Tipo de sociedad	Pág. 18

6.2 Trámites para la puesta en funcionamiento.....	Págs. 19-20
7. ANÁLISIS ECONÓMICO.....	Págs. 21-28
7.1 Inversión inicial.....	Págs. 21-22
7.2 Ingresos estimados.....	Págs. 22-26
7.3 Costes incurridos.....	Págs. 26-28
7.4 Plan de financiación.....	Págs. 28
8. ANÁLISIS FINANCIERO.....	Págs. 29-32
8.1 Cuenta de pérdidas y ganancias.....	Págs. 29-31
8.2 Cash-flow.....	Págs. 31-32
9. EVALUACIÓN ECONÓMICA DE LA VIABILIDAD DEL PROYECTO.....	Págs. 33-35
9.1 Valor actual neto (VAN).....	Págs. 33
9.2 Tasa interna de retorno (TIR).....	Págs. 33-34
9.3 Pay-back.....	Pág. 34-35
10. CONCLUSIONES.....	Págs. 35-37
11. WEBGRAFÍA.....	Pág. 37
12. ANEXOS.....	Págs. 38-42
ANEXO I. CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS EN EL ESCENARIO REALISTA.....	Pág. 3
ANEXO II. CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS EN EL ESCENARIO OPTIMISTA.....	Pág. 39
ANEXO III. CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS EN EL ESCENARIO PESIMISTA.....	Pág. 40
ANEXO IV. ANÁLISIS DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS EN EL ESCENARIO REALISTA.....	Pág. 40
ANEXO V. FLUJOS DE CAJA EN EL ESCENARIO REALISTA...Pág. 41	
ANEXO VI. FLUJOS DECAJA EN EL ESCENARIO OPTIMISTA.Pág. 41	
ANEXO VII. FLUJOS DE CAJA EN EL ESCENARIO PESIMISTA...Pág. 42	
ANEXO VIII. VAN Y TIR EN EL ESCENARIO REALISTA.....Pág. 42	
ANEXO IX. VAN Y TIR EN EL ESCENARIO OPTIMISTA.....Pág. 42	
ANEXO X. VAN EN EL ESCENARIO PESIMISTA.....Pág. 43	

ANEXO XI. PAYBACK EN EL ESCENARIO REALISTA..... Pág. 43

ANEXO XII. PAYBACK EN EL ESCENARIO OPTIMISTA..... Pág. 43

ÍNDICE DE TABLAS, GRÁFICAS Y FIGURAS:

Figura 1: Análisis DAFO.....	Pág. 10
Tabla 1: Inversión Inicial.....	Pág. 21
Tabla 2: Amortización durante los primeros cinco años.....	Pág. 22
Tabla 3: Precio medio de alquiler(€/m ²) y renta bruta media de la localidad de Zaragoza.....	Pág 23
Gráfico 1: Relación entre el precio medio de alquiler(€/m ²) y la renta bruta media en la localidad de Zaragoza.....	Pág 24
Tabla 4: Alquiler en el escenario optimista.....	Pág 25
Tabla 5: Alquiler en el escenario pesimista.....	Pág 25
Tabla 6: Ingresos estimados en el escenario realista.....	Pág. 25
Tabla 7: Ingresos estimados en el escenario optimista.....	Pág. 26
Tabla 8: Ingresos estimados en el escenario pesimista.....	Pág. 26
Tabla 9: Costes fijos anuales.....	Pág. 27
Tabla 10: Costes anuales en un escenario realista.....	Pág. 27
Tabla 11: Amortización del préstamo.....	Pág. 28
Tabla 12: Resultado del ejercicio en los tres escenarios.....	Pág. 30
Tabla 13: Flujos de caja en los tres escenarios.....	Pág. 32
Tabla 14; VAN en los tres escenarios.....	Pág. 33
Tabla 15: TIR en los dos escenarios.....	Pág. 34
Tabla 16: Payback en los dos escenarios.....	Pág. 34

1. INTRODUCCIÓN

1.1 Presentación del proyecto

En este trabajo de fin de grado estudiare la viabilidad económica financiera de la apertura de una nueva agencia inmobiliaria en Zaragoza, más concretamente en el barrio Delicias, la elección de este barrio como localización es por la gran cantidad de oferta de viviendas que existen en esta zona. La agencia podrá atender a clientes de toda la ciudad, pero se centrará en los inmuebles próximos a su oficina.

En este estudio definiré el modelo de negocio que voy a llevar a cabo, explicaré cual es el plan jurídico y fiscal y realizaré diferentes análisis como el análisis de la industria, el análisis económico y el análisis financiero. Realizaré especial hincapié en estos dos últimos con el objetivo de evaluar la viabilidad económica financiera del proyecto. Una vez evaluada la información expondré las conclusiones a las que he llegado con la elaboración de este estudio y responderé a la pregunta de si el proyecto es viable o no.

Una agencia inmobiliaria es una empresa comercial que actúa de intermediario en la compra, venta y arrendamiento de un inmueble, algunos de estos inmuebles son las casas, apartamentos, pisos, terrenos garajes, edificios y locales. La agencia inmobiliaria que pretendo abrir se va a centrar únicamente en las viviendas.

Algunos de los motivos que justifican la elección de este proyecto son los siguientes:

- Es una actividad que cuenta con una elevada rentabilidad.
- Ofrece importantes satisfacciones tanto profesionales como personales.
- No requiere una alta inversión inicial, por lo tanto, el riesgo es menor.

1.2 Estrategias del proyecto

La estrategia del proyecto se basa en tener su sede en una oficina ubicada en el barrio Delicias donde los empleados desarrollarán la mayoría de sus funciones.

Se contará con una página web en la que se expondrán los inmuebles que la agencia tenga en venta o que pretenda arrendar, en esta página se facilitarán los datos de la agencia tanto a los potenciales compradores como a los clientes para que se pongan en contacto con esta.

Por ahora, solo se gestionarán inmuebles de la ciudad de Zaragoza. Dentro de esta ciudad, nos enfocaremos en los inmuebles próximos al barrio en el cual se ubica su oficina.

1.3 Misión y visión de la empresa

Misión: Proporcionar un servicio inmobiliario de alta calidad a personas y empresas orientado a cumplir con sus exigencias mediante un excelente trato humano y con la profesionalidad de nuestros agentes.

Visión: Convertirse en uno de los líderes del mercado inmobiliario de la provincia y expandirse a nivel nacional, conseguir ser la mejor opción para nuestros clientes a través de la transparencia, el respeto y la calidad de nuestros servicios.

2. ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA

2.1 Análisis del entorno general

2.1.1 Entorno Político-Legal

España es un país miembro de la Unión Europea cuya forma política es la monarquía parlamentaria, el rey de España desde el 19 de junio de 2014 es Felipe VI, el cual es el jefe del Estado y todos sus actos deben ser refrendados por el Gobierno.

El Gobierno se compone del presidente, de los vicepresidentes, en su caso, y de los ministros. El presidente del país es Pedro Sánchez y dirige la acción del Gobierno y coordina las funciones del resto de sus compañeros.

El Estado español se organiza territorialmente en municipios, provincias y comunidades autónomas, la constitución reconoce el derecho a la autonomía de las nacionales y regiones que integran España y la solidaridad entre ellas.¹

2.1.2 Entorno Económico

España experimentó un proceso de expansión económica después de la crisis de los años 90 que llevó a situarle por encima de la media europea, sin embargo, la economía española sufrió un golpe importante debido al “boom inmobiliario” que estalló en 2008, este suceso desembocó en un periodo de recesión económica. La recuperación a este periodo comenzaría en 2014. En 2020, cuando el país estaba tratando de alcanzar los niveles económicos previos a la recesión, estalló la pandemia del coronavirus y con ella, una crisis que llevo a el país a registrar un descenso histórico.²

¹ Organización de España: La Moncloa. Disponible en:

<https://www.lamoncloa.gob.es/espana/organizacionestado/Paginas/index.aspx#:~:text=La%20forma%20pol%C3%ADtica%20del%20Estado,II%20dedicado%20a%20la%20Corona>.

² Situación política y económica de España: European Education and Culture Executive Agency

<https://eurydice.eacea.ec.europa.eu/es/national-education-systems/spain/situacion-politica-y-economica>

Según los datos del INE, en el segundo trimestre de 2022 el PIB se ha incrementado en un 1,1%, esta variación es superior en un 0,9% a la del primer trimestre de este año. La variación interanual del PIB ha sido del 6,3%.³

El desempleo es uno de los principales problemas a los que se ha enfrentado España en los últimos 20 años. La crisis de 2008 agravó aún más este problema llegando a situar esta cifra por encima del 20% durante varios años.

Cuando estábamos en proceso de recuperación económica tuvimos una recaída debido a la crisis sanitaria. La tasa de desempleo en España el segundo trimestre de 2022 es del 12,48%, hace un año esta era del 15,26% por lo tanto a lo largo de este año la tasa de paro se ha reducido en 2,78 puntos.⁴

El indicador adelantado del índice de precios de consumo (IPC) sitúa su variación anual en el 10,5% en agosto de 2022, 0,3 puntos por debajo de la registrada en el mes anterior. La variación anual de la inflación subyacente asciende hasta el 6,4%.⁵

2.1.3 Entorno Social

En 2021 la esperanza de vida subió en España hasta situarse en 83,06 años, la esperanza de vida de las mujeres (85,83 años) es mayor que la de los hombres (80,24 años). España ocupa el puesto número 13 en la lista de países con mayor esperanza de vida.⁶

La tasa de natalidad en España ha ido disminuyendo progresivamente en los últimos 60 años hasta llegar al 2021 donde fue del 7,1%, una tasa de natalidad muy baja. El índice

³ Contabilidad nacional trimestral de España: principales agregados CNTR(Avance). Segundo trimestre 2022. Instituto Nacional de Estadística. Disponible en:

https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736164439&menu=ultiDatos&idp=1254735576581

⁴ Tasa de paro por distintos grupos de edad, sexo y comunidad autónoma: Instituto Nacional de Estadística. Disponible en: <https://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=4247>

⁵ Índice de precios de consumo. IPC. Agosto 2022: Instituto Nacional de Estadística. Disponible en: https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736176802&menu=ultiDatos&idp=1254735976607

⁶ España- Esperanza de vida al nacer. Datos Macro. Disponible en:
<https://datosmacro.expansion.com/demografia/esperanza-vida/espana#:~:text=En%20202021%20la%20esperanza%20de,fue%20de%2080%2C24%20a%C3%B1os.>

de fecundidad es de 1,19, al ser un número considerablemente menor en comparación al 2,1 recomendado, no le garantiza a España una pirámide de población estable.⁷

España ha experimentado una reducción en la tasa de mortalidad en 2021 respecto al año 2020 llegando a situarse en una cifra de 9,49 %, como consecuencia de esto España ha mejorado su situación en el ranking de tasa de mortalidad situándose en el puesto 148.⁸

En 2021 España tuvo una tasa de riesgo de pobreza del 21,7%, esto supone un incremento del 0,7% respecto al año anterior.

El umbral de pobreza de España en 2021 fue de 9.535€, por lo tanto, fue 91€ menor respecto al año anterior. Esto supone un descenso en el nivel de vida de la población española.⁹

2.1.4 Entorno Tecnológico

La tecnología hoy en día es un factor muy importante ya que afecta a todos los sectores. Se encuentra en continuo desarrollo y se espera que suponga cambios en el futuro próximo. Este desarrollo supone que la tecnología avance a un ritmo que hace que las empresas tengan que adaptarse a ella.

España cuenta con grandes infraestructuras y con una buena red de comunicaciones.

2.1.5 Entorno Medioambiental

La concienciación social con el medio ambiente ha aumentado considerablemente en los últimos años tanto a nivel de población como a nivel empresarial.

Algunos de los motivos de este incremento de la conciencia social con el medio ambiente en las empresas se deben a la escasez de ciertas materias primas y a la creciente

⁷ España-Natalidad. Datos Macro. Disponible en:
<https://datosmacro.expansion.com/demografia/natalidad/espana#:~:text=La%20natalidad%20se%20reduce%20en,nacimientos%20ha%20bajado%20un%201.48%25>.

⁸ España-Mortalidad. Datos Macro. Disponible en:
<https://datosmacro.expansion.com/demografia/mortalidad/espana>

⁹ España- Riesgo de pobreza. Datos Macro. Disponible en:
<https://datosmacro.expansion.com/demografia/riesgo-pobreza/espana#:~:text=Sube%20el%20riesgo%20de%20pobreza,Espa%C3%B1a%20en%20el%20C3%BAltimo%20a%C3%B3lo>.

contaminación. Ciertas empresas se aprovechan de este fenómeno para mejorar su imagen.

2.2 Análisis del entorno específico

2.2.1 Análisis del sector

Durante el año 2021 en Aragón se han registrado 14.861 ventas, esto son 11,32 ventas por cada mil habitantes, esto supone superar las cifras previas al COVID y muestran la fortaleza del mercado inmobiliario aragonés¹⁰.

El metro cuadrado en Zaragoza en 2021 es de 1.405 euros, en cuanto al mercado de alquiler, el precio por metro cuadrado es 8,8 euros. Un 70,1% de los nuevos alquileres de la ciudad se encuentran entre 400 y 600 euros. Según Lázaro Cubero (director de análisis del grupo Tecnocasa) el mercado inmobiliario se encuentra en fase de crecimiento con un volumen alto de ventas y unos precios bajos. Fijándonos en las características de los pisos que se han vendido a lo largo del ultimo año, podemos ver que los clientes de Zaragoza buscan viviendas con 3 dormitorios y terraza. Cabe destacar las diferencias que existen entre el número de compras y alquileres que se llevan a cabo en la ciudad. El número de alquileres es considerablemente mayor que el de ventas, siendo estas una opción secundaria de inversión para los clientes¹¹.

2.2.2 Análisis de la competencia

¹⁰H. MENÉNDEZ, Luis. La compraventa de viviendas en Aragón en 2021 supera las cifras anteriores al COVID. En: Heraldo de Aragón (en línea). 15 marzo 2022 [abril 2022]. Disponible en: <https://www.heraldo.es/noticias/economia/2022/03/15/la-compraventa-de-viviendas-en-aragon-en-2021-supera-las-cifras-anteriores-a-la-covid-1560114.html>

¹¹ Análisis del mercado de la vivienda en Zaragoza. Tecnocasa Group [abril 2022] Disponible en: <https://prensa.tecnocasa.es/el-mercado-inmobiliario-en-zaragoza-se-mantiene-estable-en-2021/#:~:text=El%20mercado%20inmobiliario%20en%20Zaragoza%20se%20mantiene%20estable%20en%202021,-Categorie%3A%20Notas%20de&text=El%20mercado%20inmobiliario%20en%20la,28%20de%20Octubre%20de%202021.>

El análisis de la competencia permitirá identificar a los rivales directos de la agencia. Según una noticia del heraldo de Aragón, a 24/8/2018 había 1.629 oficinas inmobiliarias en Aragón, por el atractivo de este mercado lo esperable sería que esta cifra a día de hoy sea mayor. Los competidores directos de la empresa serán los que se encuentren en el barrio donde se va a ubicar su oficina, entre las oficinas inmobiliarias más próximas a la localización de la oficina de la agencia encontramos las siguientes:

- Inmobiliaria Zaragoza Delicias Redpiso
- Erpas
- Tecnocasa Agencia inmobiliaria
- Inmobiliaria nuevos tiempos
- PJ Inmobiliaria Delicias
- Fincas J&C
- Mundocasa Delicias
- API Ferrer
- Tiz Inmobiliaria
- Bighousepisos
- Fincas Rillo
- Inmuebles Pérez Guerrero SL
- Adaix Zaragoza Las Delicias

En esta lista hay todo tipo de agencias inmobiliarias, tanto franquicias, como empresas familiares, negocios de elevada reputación, etc. Lo que deja ver este listado es que la empresa va a tener un gran número de competidores directos y que, aunque en esta ubicación, como ya he comentado antes, haya una gran oferta de viviendas para gestionar, también hay una gran demanda de agencias que competirán por ellas.

2.2.3 Análisis de los clientes

Vamos a ver algunas de las características de los clientes potenciales de la empresa:

En relación al ciclo de compra de vivienda el 16,65% de la población de Zaragoza está en edad de iniciar la compra de su primera vivienda (25 a 39 años), un 16,26% está en una edad óptima para iniciarse en la reposición de su vivienda (40-49 años) y el 21,85% se sitúa en el ciclo de reposición/compra de segunda residencia (50-64 años); así,

aproximadamente 6 de cada 10 clientes potenciales se encuentra en edad de acumulación / reposición.¹²

Zaragoza cuenta con una renta neta media por hogar de 34.380€. Se sitúa por encima de la renta media por hogar de Aragón que es del 32.067€, la cual es la sexta renta más alta en el ranking de comunidades autónomas. En relación a la renta neta media por persona en Zaragoza municipio es de 14.116€ / año.¹³

La población de Zaragoza a fecha de 01 de enero de 2.021 es de 967.452.¹⁴

La media de personas por hogar en Zaragoza en 2011 fue de 2,42 miembros/hogar, en 2.001 la media fue de 2,70 miembros y en 1.991 de 3,04.

La distribución de la composición de los hogares, por tanto, ha sufrido variaciones a lo largo del tiempo. Si en el año 1991 un 62,4% de los hogares del municipio estaba compuesto por entre 1 y 3 personas, en 2001 el porcentaje era del 71,9% y en 2011 del 79,1%. Esta evolución, podría hacer necesaria una actualización de los libros de diseño de las viviendas para adaptarlas a las necesidades de las familias actuales.¹⁵

Los clientes de la agencia serán las personas que desean comprar/alquilar un inmueble y acuden a una agencia inmobiliaria para que le encuentren uno que se adapte a sus exigencias.

2.3 Análisis DAFO

El análisis DAFO mostrará la situación de la empresa respecto al sector identificando las oportunidades de negocio existentes y las amenazas posibles, así como las fortalezas y las debilidades de la empresa. Una vez identificados estos factores, intentaré corregir las debilidades, afrontar las amenazas, mantener las fortalezas y explotar las oportunidades.

¹² Estadísticas del Padrón Continuo a 1 de enero de 2022. Comunidades autónomas y provincias. Instituto Nacional de Estadística. Disponible en:

<https://www.ine.es/jaxi/Datos.htm?path=/t20/e245/p04/provi/l0/&file=0ccaa003.px>

¹³ Indicadores de renta media y mediana. Instituto Nacional de Estadística. Disponible en:
<https://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=31277>

¹⁴ Cifras oficiales de población resultantes de la revisión del Padrón municipal a 1 de enero. Instituto Nacional de Estadística. Disponible en: <https://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=2907>

¹⁵ Censos por población y viviendas 2011. Hogares. Instituto Nacional de Estadística. Disponible en:
<https://www.ine.es/jaxi/Datos.htm?path=/t20/e244/hogares/p03/l0/&file=03011.px>

En cuanto a las debilidades:

- Al tratarse de una empresa nueva no posee una cartera de clientes.
- Inexistente posicionamiento de marca.
- La empresa no tiene experiencia por lo que puede cometer ciertos errores iniciales.
- No tiene reputación, por lo que no tiene una historia que respalde que es una empresa fiable.

En cuanto a las amenazas:

- La competencia es muy fuerte debido a que en la ciudad de Zaragoza existen un gran número de empresas dentro de este sector y que cuentan con características ciertamente similares a las de la agencia que pretendo abrir.
- Constantes modificaciones legales.
- Fluctuaciones en el mercado inmobiliario.

En cuanto a las fortalezas:

- Agentes inmobiliarios de alto nivel y con experiencia en el sector.
- Capacidad de adaptación a las nuevas tecnologías y nuevos medios de comunicación.
- Al ser una empresa pequeña tendrá un trato rápido y personalizado con los potenciales clientes.

En cuanto a las oportunidades:

- La empresa se sitúa en un barrio que presenta una elevada oferta de inmuebles.
- La inversión inicial es relativamente baja por lo que no supondrá una barrera de entrada al mercado.
- Los crecientes precios de los alquileres y su no regulación impulsa a la compra de inmuebles.

Figura 1: Análisis DAFO

Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none">• No posee una cartera de clientes• Posicionamiento de marca inexistente• Falta de experiencia• Reputación inexistente	<ul style="list-style-type: none">• Alta competencia• Modificaciones legales• Fluctuaciones en el mercado inmobiliario
Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none">• Agentes inmobiliarios profesionales con experiencia• Capacidad de adaptación• Trato rápido y personalizado con los potenciales clientes	<ul style="list-style-type: none">• Elevada oferta de inmuebles en nuestra localización• Baja inversión inicial• Compra de inmuebles en alza

Fuente: Elaboración propia

2.4 Fuerzas de Porter

El análisis de las 5 fuerzas de Porter es un modelo estratégico que me va a permitir analizar la competencia dentro del sector y ver si es conveniente llevar a cabo un proceso de negocio. Este análisis se centra en 5 fuerzas:

1. Poder de negociación de los clientes: Para la agencia inmobiliaria los clientes serán los que acuden a la empresa para que esta les gestione la venta o el alquiler de su inmueble. Estos poseen un alto poder de negociación ya que la agencia tendrá que cumplir las exigencias del cliente debido a que estos son libres de elegir a qué precio quieren comercializar su inmueble, a qué tipo de personas quieren venderlo/alquilarlo y con qué agencia desean realizar la operación.
2. El poder de negociación de los proveedores: Para una agencia inmobiliaria los proveedores son los clientes que les proveen los inmuebles para vender o alquilar. Estos tienen un alto poder de negociación ya que son los que deciden con qué inmobiliaria trabajar o incluso si trabajar en exclusiva con una inmobiliaria o con varias. Al igual que pasa con los clientes, los proveedores tienen libertad para especificar los detalles de la venta/alquiler del inmueble (precio o renta del inmueble, a qué perfil de persona quiere venderlo/alquilarlo, la forma de pago etc.)
3. Amenaza de los productos sustitutivos: Los productos sustitutivos son cualquier compraventa o alquiler de un inmueble en la que no se acuda a una agencia inmobiliaria.

El sustituto más claro son los portales inmobiliarios, desde estos portales los propietarios muestran sus inmuebles detallando sus características, el precio que exigen y ofrecen sus datos de contacto.

Otro producto sustitutivo son aquellos clientes que deciden vender o alquilar sus inmuebles por cuenta propia con el objetivo de reducir los costes de la operación.

Aunque existan ciertos productos sustitutivos considero que poseen una amenaza de nivel medio ya que los clientes que desean gestionar su inmueble de la mejor manera deciden ponerse en manos de una agencia inmobiliaria.

4. Rivalidad entre los competidores existentes: Como ya he comentado, el mercado inmobiliario es un mercado masificado en el que existen un gran número de empresas y que posee una elevada competencia.

El elevado número de empresas que existen dentro del mercado inmobiliario no es el único factor por el cual existe una alta competencia, también tienen que ver otros factores como pueden ser el casi inexistente número de barreras de movilidad (las agencias inmobiliarias se dirigen a todo el público, no segmentan a las personas debido a unas características, exceptuando aquellas inmobiliarias que solo se dediquen a comercializar ciertas viviendas específicas como pueden ser las viviendas de lujo), la baja diferenciación entre productos ofrecidos y la no existencia de costes de cambio que tiene que asumir el cliente si deseara cambiarse de una agencia a otra. En conclusión, la rivalidad entre los competidores existentes es alta.

5. Amenaza de nuevos competidores: Los nuevos competidores son las nuevas empresas que pueden entrar en la industria, el mercado inmobiliario español apenas cuenta con barreras de entrada.

Algunos de los factores que pueden llegar a frenar la entrada de nuevos competidores es que no todo el mundo puede tener acceso a la financiación necesaria para abrir una agencia y para tener éxito en este sector debes poseer ciertas competencias como pueden ser el conocimiento de ciertos conocimientos inmobiliarios, técnicas de venta y tener un gran manejo de sistemas informáticos. Podríamos concluir en que el nivel de amenaza de nuevos competidores es alto.

3. AREA COMERCIAL DE LA EMPRESA

3.1 Producto

La empresa se va a dedicar a la intermediación en la venta, compra o alquiler de viviendas. Con el fin de lograr este propósito, la agencia va a ofrecer ciertos productos/servicios, podemos situarnos en dos puntos de vista diferentes:

- Desde el punto de vista en el cual el cliente es una persona que desea vender/alquilar su inmueble, la agencia se encargará de la difusión y la publicidad de la oferta del inmueble, se hará cargo de la vivienda, de que se conserve limpia y realizará los correspondientes reportajes fotográficos. Ayudarán al cliente con la tasación de la propiedad, gestionará tanto las ofertas como las visitas a la vivienda, valorarán a los posibles compradores y negociarán con ellos los términos en los que se fije la transacción.

La agencia intentará que su cartera esté constituida por inmuebles de diferentes características pero que se encuentren todos próximos a la ubicación de su oficina. También podrá gestionar inmuebles de otras zonas, pero la empresa se centrará principalmente en los inmuebles próximos a la localización de la oficina.

3.2 Precio

Para viviendas con un valor inferior o igual a 120.000€, la empresa cobrará 3.000€ más IVA a cada una de las dos partes, tanto al vendedor como al comprador.

Si la vivienda tiene un valor superior a 120.000€ se cobrará el 3% de este valor más IVA tanto al comprador como al vendedor.

Para que esta comisión no repercuta tanto en nuestro cliente, esta comisión estará ya incluida en el precio de venta.

En este precio incluirá la propia gestión de la venta del piso, la realización por parte de la empresa del contrato de arras, además de ayudarles con la notaría, la liquidación de impuestos y la cancelación de la hipoteca.

En el caso de que se tratará de una operación de alquiler de un inmueble la empresa cobrará una tarifa equivalente a una mensualidad del alquiler que será abonada por el arrendatario.

3.3 Políticas de publicidad

Las políticas de publicidad de la empresa son un conjunto de herramientas que voy a utilizar para dar visibilidad al negocio y con ello intentar posicionarse por delante de la competencia. El principal objetivo de la publicidad de la empresa va a ser la captación de clientes.

Para realizar una campaña de marketing lo primero que hay que hacer es identificar al público objetivo de la empresa, es decir, identificar a los potenciales clientes. Esto será una tarea difícil ya que en este sector las empresas se dirigen a un público muy amplio, para la compraventa de viviendas la empresa se enfocará en las personas que tienen una edad entre 25 y 65 años y para los alquileres en personas más jóvenes, comprendiendo su edad entre 18 y 50 años. Para llegar a este público utilizaré 3 tipos de estrategias:

- Google Ads: El sector de la inmobiliaria presenta una fuerte competencia, por lo tanto, optaré por usar una estrategia de pago por clic en Google Ads, mediante este programa se podrá llegar a las personas que se interesen por los productos y servicios que ofrece la empresa, la campaña se realizará según la ubicación de los inmuebles y las características de estos.
- Estrategia SEO: La página web va a ser un pilar fundamental dentro de la empresa y por lo tanto mediante una estrategia SEO intentaré mejorar todo lo posible su posicionamiento dentro de Internet, para ello me ayudaré de sus herramientas, se utilizarán palabras clave en las búsquedas y se empleará el linkbuilding.
- Publicidad a través de redes sociales: Otra herramienta con la que intentaré llegar hasta los clientes potenciales es con la publicidad en redes sociales, se mostrarán anuncios pagados a los usuarios de las plataformas de Facebook e Instagram en los que se publicitará la empresa y las viviendas que comercializa. Estos anuncios no se mostrarán a todo el mundo, se mostrarán a un público que cumpla ciertas características que se habrán marcado previamente.

4. ÁREA DE OPERACIONES

4.1 Localización

La oficina se encontrará en el barrio de las Delicias, será un local de 26m² en el cual se firmará un contrato de alquiler de 5 años. El establecimiento estará adaptado para que puedan trabajar 3 personas, dos agentes inmobiliarios y el director de la agencia (en este caso yo), se adquirirá el mobiliario necesario y cada empleado contará con sus equipos informáticos que estarán equipados con el software que utilizará la empresa.

A parte, el local contará con todas las instalaciones técnicas necesarias como pueden ser el aire acondicionado, calefacción o una buena iluminación con el objetivo de que los empleados de la empresa desarrollem su actividad en las mejores condiciones posibles.

El horario de la oficina entresemana será de 10:00 a 13:30h y de 16:30 a 20:00h y los sábados abrirá de 10:00 a 13:00h.

4.2 Política de cobros y pagos

A la firma del contrato de arras, el comprador de la vivienda tendrá que hacer una señal equivalente al 10% del precio total de la vivienda, en ese momento la empresa cobrará la mitad de su tarifa tanto al comprador como al vendedor de la vivienda.

En la fecha de la firma de la escritura de compraventa, la empresa cobrará la otra mitad restante. En el caso de que fuera un alquiler de un inmueble la empresa cobrará su tarifa en cuanto se firme el contrato de arrendamiento.

4.3 Atención al cliente

Uno de los objetivos de la empresa es que la atención hacia los clientes sea especialmente satisfactoria para ellos tanto antes de que se lleve a cabo la venta/alquiler del inmueble como después. Esto hará que tengan una agradable experiencia con la empresa y que en futuras operaciones vuelvan a trabajar con ella o la recomiendan a personas de su entorno.

La atención al cliente se realizará de forma presencial o vía telefónica. Ambas se llevarán a cabo dentro de los horarios de apertura de la oficina, la atención al cliente de forma

presencial se podrá efectuar a través de la visita de los clientes a la oficina o mediante el desplazamiento de uno de los agentes al inmueble que desea comercializar.

4.4 Búsqueda de clientes

Mi objetivo es que una gran cantidad de personas conozcan la empresa a través de su publicidad y su página web.

Emplearé otros métodos para encontrar a posibles clientes como pueden ser las publicaciones de inmuebles de particulares en portales inmobiliarios como idealista o mil anuncios, o mediante los propios anuncios físicos hechos por particulares promocionando la venta o alquiler de su inmueble.

Para intentar gestionar el inmueble de estos particulares un agente de la empresa intentará ponerse en contacto con el potencial cliente para explicarle que condiciones ofrece la empresa, ayudarle a resolver cualquier tipo de duda y explicarle cual es la filosofía de la agencia.

5. ÁREA DE RECURSOS HUMANOS

5.1 Planificación del personal

Para el desarrollo de la actividad contrataré a dos agentes inmobiliarios, estos desarrollarán ciertas funciones comerciales como la captación de clientes y la atención hacia estos para realizar tareas como discutir el precio de venta y mostrar las viviendas a los interesados para su compra. También realizaran otras tareas más administrativas como redactar los contratos necesarios para llevar a cabo la operación, acudir con la documentación a la notaría y ayudar en lo posible al cliente para que encuentre la financiación necesaria.

5.2 Proceso de selección del personal

Para cubrir estos dos puestos buscaré personas que cuenten con al menos 2 años de experiencia como agentes inmobiliarios y que posean cualidades vitales para la empresa como pueden ser la empatía, la paciencia, la profesionalidad, la proactividad, tener una buena atención hacia el cliente y ser un buen negociador.

Para encontrar este perfil de personas, a través de plataformas como pueden ser Infojobs o Randstad se publicarán ciertas ofertas de empleo en las cuales se especificarán las cualidades que la empresa busca para el puesto. Se entrevistarán de manera online a través de la plataforma Teams a los candidatos que cumplan los requisitos que he comentado anteriormente. Una vez realizada estas entrevistas, se llevará a cabo una segunda ronda de entrevistas, esta vez serán de manera presencial y se realizarán a las personas que hayan encajado en mayor medida con el perfil que busca la empresa. Finalmente, se contratarán a las dos personas de esta segunda ronda las cuales yo considere que son mejores para el puesto.

5.3 Política salarial

El horario de los empleados será el mismo que el de la oficina, su jornada laboral será de 38 horas semanales, esta jornada no alcanzará las 40h para compensar las visitas a inmuebles que puedan realizarse fuera del horario laboral.

El salario de los agentes inmobiliarios estará compuesto por una parte fija y por otra parte variable, el salario fijo será de 13.800€ brutos anuales, la parte variable consistirá en una comisión por cerrar la venta o el alquiler de un inmueble, la comisión por venta será del 10% sobre el total de la tarifa de la empresa y en el caso de una operación de alquiler, el agente encargado de la operación cobrará un 15% sobre el total de la factura de la empresa.

Las cotizaciones a la seguridad social que deberá abonar la empresa cada mes serán equivalentes al 30% del sueldo bruto de cada trabajador, esto hará que la empresa incurra en unos costes fijos de 17.940€ anuales por trabajador.

El salario fijo no es muy elevado, sin embargo, cuenta con una parte variable que incluye elevadas comisiones por llevar a cabo la venta/alquiler de un inmueble, de esta manera el empleado tendrá una motivación extra para cerrar este tipo de operaciones.

6. PLAN JURÍDICO Y FISCAL

6.1 Tipo de sociedad

La forma jurídica de la empresa va a determinar cuál es la modalidad legal que voy a elegir para llevar a cabo la actividad económica.

Seré el único socio de la empresa y no quiero tener una responsabilidad ilimitada frente a las obligaciones contraídas por esta, además se buscará una forma jurídica en la cual los trámites para la constitución y para la puesta en marcha de la empresa no sean excesivamente complicados. Por todo esto, la mejor opción es que la empresa sea una sociedad de responsabilidad limitada.

Este tipo de forma es un tipo de sociedad mercantil en el cual pueden existir entre 1 y 5 socios en el que la responsabilidad está limitada al capital aportado por estos, por lo tanto, en caso de que se contraigan deudas sociales, no me tocará responder con mi patrimonio personal. El capital mínimo exigido para una sociedad de responsabilidad limitada son 3.000€, sus trámites de constitución son sencillos, permite crear una sociedad con un solo socio y le otorgará a la empresa una imagen más profesional que si el tipo de empresa fuera de empresario individual(autónomo).¹⁶

6.2 Trámites para la puesta en funcionamiento

Para la creación de una sociedad de responsabilidad limitada tendré que llevar a cabo varios procesos.

Proceso de constitución:¹⁷

- Registro Mercantil Central: Obtención de un certificado que demuestre la no existencia de otra sociedad con el mismo nombre que la nuestra
- Agencia Tributaria (AEAT): Número de identificación fiscal
- Escritura pública ante notario: Los socios firman la escritura de la constitución de la sociedad, esta escritura deberá contener necesariamente:

¹⁶ Elección de forma jurídica. Creatuempresa. Disponible en: <http://www.creatuempresa.org/es-ES/PasoApaso/Paginas/FormasJuridicas-Descripcion.aspx?cod=SRL&nombre=Sociedad%20de%20Responsabilidad%20Limitada&idioma=es-ES>

¹⁷ Proceso de constitución de una empresa. Creatuempresa. Disponible en: <http://www.creatuempresa.org/es-ES/PasoApaso/Paginas/ProcesoConstitucion.aspx>

- La identidad del socio o socios.
 - La voluntad de constituir una sociedad de responsabilidad limitada.
 - Las aportaciones que cada socio realice y la numeración de las participaciones asignadas en pago.
 - La determinación del modo concreto en que inicialmente se organice la administración, en caso de que los estatutos prevean diferentes alternativas.
 - La identidad de la persona o personas que se encarguen inicialmente de la administración y de la representación social.
 - Se podrán incluir todos los pactos y condiciones que los socios juzguen convenientemente establecer, siempre que no se opongan a las leyes reguladoras.
 - Los estatutos de la sociedad
- Inscripción de la empresa en el Registro Mercantil
- Trámites para la puesta en marcha:¹⁸
- Agencia Tributaria (AEAT): Alta en el Censo de empresarios, profesionales y retenedores
 - Tesorería General de la Seguridad Social: Alta de los socios y administradores en los regímenes de la Seguridad Social
 - Registro Mercantil Provincial: Legalización del Libro de actas, del Libro registro de socios, del Libro-registro de acciones nominativas y del Libro registro de contratos entre el socio único y la sociedad
 - Registro Mercantil Provincial: Legalización del Libro Diario y del Libro de Inventarios y Cuentas Anuales
 - Autoridades de certificación: Obtención de un certificado electrónico
 - Ayuntamientos: Licencia de actividad

¹⁸ Trámites para la puesta en marcha de una empresa. Creatuempresa. Disponible en: <http://www.creatuempresa.org/es-ES/PasoApaso/Paginas/PuestaEnMarcha.aspx>

Dentro de los trámites necesarios para que la empresa contrate a trabajadores para el desarrollo de su actividad se encuentran:

- Inscripción de la empresa en la tesorería de la seguridad social
- Afiliación de los trabajadores en la tesorería de la seguridad social
- Alta de los trabajadores en el Régimen de la Seguridad Social
- Alta de los contratos de trabajo en el servicio público de empleo estatal
- Comunicación de apertura del centro de trabajo a las conserjerías de trabajo de la comunidad autónoma
- Obtención del calendario laboral conforme a la dirección general del ministerio de trabajo y asuntos sociales

7. ANÁLISIS ECONÓMICO

7.1 Inversión inicial

En este apartado se verán cuáles son los activos necesarios para poner en marcha la empresa y cuál es el desembolso que supondrán, estos gastos se pagarán al contado.

Tabla 1: Inversión Inicial

3 escritorios	390€
Mesa impresora	30€
Impresora	130€
3 sillas de trabajo	360€
4 sillas de visita	240€
3 teléfonos	111€
3 ordenadores con teclado y ratón y monitor	900€
Instalación aire acondicionado Split	400€
2 armarios	300€
Software y página web	2400€
Pintura y decoración del local	500€
Constitución SL	1000€
Otros gastos	2000€
Fianza local	670€
Licencia de la actividad	240€
TOTAL	9.671€

Fuente: Elaboración propia

En la inversión inicial se distinguen los gastos iniciales y la compra de activos, los gastos iniciales serán de 4.410€ y la compra de activos será de 5.261€.

La inversión en activos no se considera un gasto ya que se va a amortizar anualmente en los próximos años, los teléfonos y los equipos informáticos se amortizarán en 5 años y el resto de activos en 10.

Los gastos iniciales servirán para realizar los trámites necesarios antes del inicio de la actividad y la inversión en activos consiste en la compra de los activos que necesitaremos para que cuando se inicie la actividad se pueda desarrollar correctamente.

Tabla 2: Amortización durante los primeros cinco años

1	2	3	4	5
629,10	629,10	629,10	629,10	629,10

Fuente: Elaboración propia

7.2 Ingresos estimados

A la hora de estimar los ingresos es más complicado que con los costes, en los costes hay una serie de costes fijos, en cambio el número de ventas que va a realizar la agencia inmobiliaria al año depende de múltiples factores como el desempeño del agente inmobiliario, la situación en la que se encuentre el mercado en cada momento o la aparición de factores externos que pueden modificar la demanda y oferta de inmuebles.

Los ingresos que tenga una agencia inmobiliaria procederán de la venta/alquiler de inmuebles. La venta y el alquiler de inmuebles no funcionan de la misma forma, los alquileres se realizan con más frecuencia que las compraventas de inmuebles ya que el desembolso es considerablemente menor y por lo tanto conlleva un menor riesgo, además, hay meses como septiembre y octubre donde el número de firmas de contratos de alquiler aumenta considerablemente debido a factores como el inicio del curso académico, en cambio la compraventa de inmuebles tiene una progresión más lineal.

Al ser una inmobiliaria de nueva creación no sería realista si esperara llevar a cabo un gran número de operaciones a lo largo de los primeros años.

Voy a realizar un análisis de sensibilidad para ver qué resultados obtendría la empresa si el precio de los alquileres sufriera variaciones. Para este análisis voy a estudiar tres escenarios: Escenario realista, escenario optimista y escenario pesimista.

En estos tres escenarios lo que irá variando es el precio de los alquileres que lleva a cabo la empresa, para estimar esta variación he estudiado la evolución en la renta bruta media de Zaragoza¹⁹ y el precio medio de alquiler(€/m2) en la localidad de Zaragoza²⁰. He recogido la evolución de estas dos variables desde el año 2015 al año 2019 (último año del cual se tiene información acerca de la renta bruta media de Zaragoza), posteriormente me dedique a diseñar un gráfico de dispersión con el objetivo de descubrir cual es la línea de tendencia de esta relación, así como su ecuación.

Tabla 3: Precio medio de alquiler(€/m2) y renta bruta media de la localidad de Zaragoza

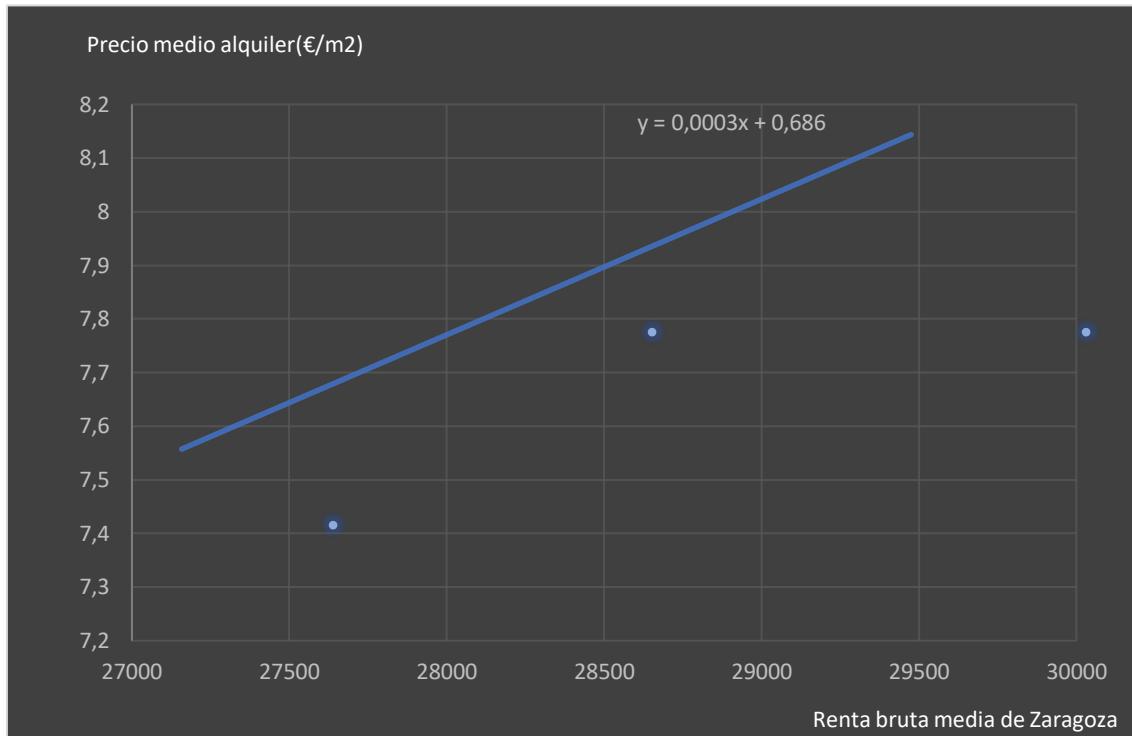
Año	Renta bruta media de Zaragoza	Precio medio alquiler(€/m2)
2019	29475	8,07
2018	28888	7,98
2017	27968	7,98
2016	27294	7,74
2015	27158	7,28

Fuente: Elaboración propia

¹⁹ Zaragoza: Renta por municipios: datos y estadísticas de la agencia tributaria. Epdata: Disponible en: <https://www.epdata.es/datos/renta-municipios-datos-estadisticas-agencia-tributaria/201/zaragoza/8410>

²⁰ Análisis del mercado inmobiliario en la localidad de Zaragoza. Indomio. Disponible en: <https://www.indomio.es/mercado-inmobiliario/aragon/zaragoza-capital/>

Gráfico 1: Relación entre el precio medio de alquiler(€/m²) y la renta bruta media en la localidad de Zaragoza



Fuente: Elaboración Propia

Como podemos ver la ecuación que relaciona estos dos factores es la siguiente:
 $y=0,0003x+ 0,686$.

La media de alquiler de las viviendas del barrio Delicias que aparecen en Idealista es de 570,50€, por lo que voy a asignar este valor a todos los alquileres de la empresa.

Para la variación voy a tomar como referencia el último valor conocido respecto a la renta bruta media de Zaragoza, para que la ecuación diera como resultado el precio del alquiler mencionado anteriormente, el tamaño de los inmuebles será ligeramente inferior a los 60m².

La media de la variación anual en la renta media bruta de los años analizados es del 2%, por lo tanto, voy a suponer que esta va a ser la alteración en los escenarios pesimista y optimista. En el escenario optimista la renta bruta media se incrementará en un 2% anual y en el escenario pesimista esta renta disminuirá anualmente en ese mismo porcentaje.

Tabla 4: Alquiler en el escenario optimista

ESCENARIO OPTIMISTA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
RENTA BRUTA	29475,00	30064,5	30665,79	31279,1058	31904,69
m2/€	9,53	9,71	9,89	10,07	10,26
Alquiler	570,5	581,09	591,89	602,91	614,14

Fuente: Elaboración propia

Tabla 5: Alquiler en escenario pesimista

ESCENARIO PESIMISTA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Renta bruta	29475,00	28885,5	28307,79	27741,6342	27186,8015
m2/€	9,5285	9,35165	9,178337	9,00849026	8,84204045
Alquiler	570,5	559,911458	549,5346863	539,36545	529,399599

Fuente: Elaboración propia

El número de pisos que venderá la empresa al año será 8, de los cuales 7 tendrán un valor inferior a 120.000€ y uno tendrá un valor de 135.000€, esto se debe a que, según Idealista, la mayoría de pisos que se ubican cerca de nuestra oficina tienen un valor inferior a 120.000€. La evolución en el número de ventas y alquileres en los tres escenarios será positiva ya que considero que conforme la empresa vaya ganando experiencia en el sector ira aumentando su número de operaciones realizadas. Además, la empresa ira siendo más conocida conforme avanza los años y estará posicionada en el mercado con una imagen de marca definida, esto atraerá a nuevos clientes.

Tabla 6: Ingresos estimados en el escenario realista

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PISOS VENDIDOS	8	8	8	8	8
PISOS ALQUILADOS	24	24	25	27	27
INGRESOS ESTIMADOS	63792,00	63792,00	64362,50	65503,50	65503,50

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 7: Ingresos estimados en el escenario optimista

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PISOS VENDIDOS	8	8	8	8	8
PISOS ALQUILADOS	24	24	25	27	27
INGRESOS ESTIMADOS	63792,00	64627,21	64897,22	66378,44	66681,83

Fuente: Elaboración propia

Tabla 8: Ingresos estimados en el escenario pesimista

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PISOS VENDIDOS	8	8	8	8	8
PISOS ALQUILADOS	24	24	25	27	27
INGRESOS ESTIMADOS	63792,00	64097,79	63838,37	64662,87	64393,79

Fuente: Elaboración propia

7.3 Costes incurridos

A parte de la inversión inicial necesaria para poder iniciar la actividad de la empresa, cada mes la empresa tendrá que afrontar una serie de gastos de manera constante que serán necesarios para continuar con el desarrollo de la actividad en buenas condiciones.

Tabla 9: Costes fijos mensuales

Seguro de responsabilidad civil agente inmobiliario	50€
Suministros	300€
Sueldos y salarios	2990€
Material de oficina	30€
Alquiler	335€
Limpieza	100€
Otros gastos	100€
Inversión en publicidad	1000€

Fuente: Elaboración propia

Se prevé que los suministros vayan incrementando su coste a un ritmo del 1% anual. A parte de estos gastos fijos la empresa tendrá que afrontar otro tipo de costes que dependen de ciertas variables como las comisiones de los agentes inmobiliarios. Estas comisiones dependerán del número de operaciones que lleven a cabo a lo largo del año.

En cuanto a la publicidad, los 4 primeros meses de actividad realizaré una fuerte inversión en este aspecto para llegar a más gente. Durante los primeros meses realizaré una inversión de 1.000€ por mes, en los meses posteriores la inversión en publicidad a la mitad por lo tanto invertiré 500€ por mes.

Esto deja una inversión en publicidad para el primer año de 8.000€, para los años posteriores la inversión será de 6.000.

Tabla 1: Costes anuales en un escenario realista

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTES FIJOS	54860,00	54896,00	54932,36	54969,08	55006,17
COMISIONES AGENTES	7063,8	7063,8	7149,375	7350,53	73250,53
COSTES INCURRIDOS	61923,80	61959,80	62081,74	62319,61	62319,61

Fuente: Elaboración propia

Tanto en el escenario optimista como en el pesimista los costes de las comisiones de los agentes serán diferentes ya que tienen una relación directa con el precio de los alquileres de las viviendas.

7.4 Plan de financiación

Es necesaria la elaboración de un plan que permita afrontar la inversión inicial y otorgue a la empresa cierta liquidez para hacer frente a los gastos que tendrá la empresa durante los primeros meses del inicio de la actividad hasta que empiece a percibir ingresos.

Realizaré una aportación de 5.000€ a el capital social de la empresa, esto servirá como garantía hacia terceros y mostrará la responsabilidad limitada del socio.

No se cubre la inversión al completo a través de financiación externa ya que no quiero que la empresa contraiga obligaciones excesivamente grandes.

Me he decantado por solicitar un crédito ICO por un valor de 6.000€ a devolver en 5 años sin carencia con un TAE de 5,723% que se amortizará según el método de cuotas de amortización constantes.

Tabla 11: Amortización del préstamo

Año	Anualidad	Interés	Amortización capital	Cap. Amortizado	Capital pendiente
0	0	0	0	0	6000
1	1543,38	343,38	1200	1200	4800
2	1474,704	274,704	1200	2400	3600
3	1406,028	206,028	1200	3600	2400
4	1337,352	137,352	1200	4800	1200
5	1268,676	68,676	1200	6000	0

Fuente: Elaboración propia

8. ANÁLISIS FINANCIERO

8.1 Cuenta de pérdidas y ganancias

En la cuenta de pérdidas y ganancias mostraré las diferentes partidas de gastos, ingresos, pérdidas y ganancias provenientes de la actividad de la empresa y realizaré la previsión de la cuenta de pérdidas y ganancias para los primeros 5 años de actividad. Para hacer esta previsión, me ubicare en 3 escenarios diferentes: Pesimista, realista y optimista.

En la cuenta de pérdidas y ganancias aparecerán las siguientes cuentas:

1. Ingresos por venta: En este apartado se recogen los ingresos que se han estimado anteriormente provenientes de las comisiones que cobrará la empresa por llevar las operaciones correspondientes.
2. Gastos variables: Se divide en gastos de personal y gastos de explotación. En los gastos de personal se recoge el salario fijo que percibirán los empleados de la empresa, la cantidad que pagará la empresa por la seguridad social de estos y las comisiones que cobrará cada uno como consecuencia de las operaciones que cierren. En los gastos de explotación se recogen el resto de costes en los que incurre la empresa, desde la inversión en publicidad que se realiza cada año hasta los suministros o los servicios de limpieza.
3. EBITDA: Es un indicador financiero que mostrará el resultado de la empresa antes de restar las amortizaciones, los intereses que deberá pagar por las deudas contraídas y el impuesto sobre beneficios.
4. Amortizaciones: En este apartado aparecen las amortizaciones de la inversiónmobiliaria realizada antes de empezar la actividad.
5. Resultado de explotación: Es el resultado que ha tenido la empresa a lo largo del ejercicio en cuanto a su actividad principal
6. Gastos financieros: Recoge los intereses que deberá afrontar la empresa como consecuencia de sus deudas contraídas, en este caso, debido al préstamo solicitado para conseguir la financiación necesaria
7. Resultado antes de impuestos: Es el resultado de la empresa una vez se han restado todos los gastos a los ingresos excepto el impuesto de sociedades.
8. Impuesto sobre beneficios: Es la cantidad que tendrá que desembolsar la empresa debido al impuesto sobre sociedades. En este caso, al ser una SL

de nueva creación, el IS será del 15% durante los dos primeros años, a partir del tercer año pasará a ser del 25%.

9. Resultado del ejercicio: Muestra lo que ha ganado/perdido la empresa a lo largo del ejercicio.

Tabla 12: Resultado del ejercicio en los tres escenarios

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ESCENARIO REALISTA	761,36	789,14	1084,23	1853,58	1859,27
ESCENARIO OPTIMISTA	761,36	1392,58	1425,11	2393,35	2610,45
ESCENARIO PESIMISTA	761,36	1010,07	1000,07	1299,68	1151,83

Fuente: Elaboración propia

Centrándonos en el escenario realista. El EBITDA es positivo y sigue una progresión al alza a lo largo de los 5 años, esto deja ver que la empresa posee capacidad para generar beneficios. Al no ser excesivamente alto, este indicador no hace referencia a un posible apalancamiento de la empresa. Una vez descontadas las amortizaciones anuales de los activos de la empresa se obtiene un resultado financiero favorable, el cual indica que el negocio es viable, que este indicador sea positivo hace referencia a la rentabilidad positiva de la empresa. En cuanto al resultado del ejercicio, la empresa obtendrá resultados positivos durante los 5 primeros años, esto muestra los beneficios generados por la empresa como consecuencia de su actividad global durante este periodo de tiempo. Este resultado irá aumentando conforme pasen los años debido al incremento de ingresos que experimentará la empresa y como consecuencia de que los intereses que tendrá que afrontar por el préstamo contraído son menores conforme pasan los años.

Las diferencias existentes entre los escenarios pesimista y optimista son debidas a las respectivas variaciones de precios que experimentará el alquiler en cada contexto. Tanto en el escenario optimista como en el escenario pesimista se obtienen resultados positivos durante los 5 años de actividad, esto deja ver que, aunque se dieran estas variaciones en los precios para la empresa no supone un riesgo tan alto ya que su actividad seguirá reportándole beneficios.

Realizaré un análisis de la previsión realista de la cuenta de pérdidas y ganancias de los 5 primeros años para ver en qué porcentaje evoluciona cada partida y que porcentaje supone cada una sobre el importe de la cifra de negocios.

En este análisis se puede apreciar como el porcentaje de los ingresos por venta que llega al resultado del ejercicio en el año 5 es más del doble que el del año 1. Esto es consecuencia de que, aunque tanto los gastos de explotación como los gastos de personal van incrementando año tras año, esta evolución es menor que la que experimentan los ingresos a lo largo de los 5 años.

La partida de gastos que más crece a lo largo de los 5 años es la de gastos de personal como consecuencia del aumento en las comisiones de los agentes. Las amortizaciones se mantendrán constantes a lo largo de este periodo, por el contrario, los gastos financieros irán disminuyendo conforme se vaya reduciendo el capital vivo del préstamo que hemos solicitado.

El impuesto sobre beneficios tiene una tendencia alcista debido a la evolución positiva que experimenta el resultado antes de impuestos y por el cambio del porcentaje del IS que se aplicará a partir del tercer año.

Si comparamos el resultado de explotación con el resultado del ejercicio podemos ver que la diferencia entre estos no es excesivamente alta, esto quiere decir que la empresa no estará endeudada en gran medida.

8.2 Cash-flow

El cash-flow consiste en los flujos de caja generados por la empresa a lo largo de un periodo de tiempo, es uno de los indicativos más importantes de los estados financieros de una empresa. Mostrará información sobre los ingresos y gastos de efectivo y en definitiva se verá si el proyecto generará flujos de inversión positivos o negativos.

Con esta información, más adelante calcularé diferentes indicadores, como el VAN, la TIR y el PAY-BACK, que me serán de ayuda la hora de tomar la decisión final acerca de si hay que invertir en este proyecto o no.

Tabla 13: Flujos de caja en los tres escenarios

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ESCENARIO REALISTA	-3671,00	190,46	218,24	513,33	1264,68	3403,87
ESCENARIO OPTIMISTA	-3671,00	190,46	821,68	854,21	1822,45	4155,05
ESCENARIO PESIMISTA	-3671,00	190,46	439,17	179,19	728,78	2696,43

Fuente: Elaboración propia

El año 0 es el año previo a empezar la actividad, donde se realizará el desembolso de la inversión inicial y la empresa recibirá el préstamo que ha solicitado.

Centrándonos en el escenario realista: La empresa presenta flujos de caja positivos durante los primeros 5 años de actividad, esto hace referencia a la buena salud financiera con la que cuenta la empresa ya que contará con la liquidez suficiente para hacer frente tanto a los costes como a las obligaciones de la empresa y mantener su operatividad, además con estos ingresos la empresa se podría plantear realizar nuevas inversiones para aumentar sus ingresos.

De igual manera que pasa en el escenario realista, tanto en el escenario optimista como en el pesimista la empresa presenta flujos de caja positivos durante los primeros cinco años de actividad, aunque en el contexto optimista los flujos son considerablemente mayores. Al obtener en los tres escenarios flujos de caja positivos se puede ver que la empresa no peligra ya que la entrada de efectivo es una cantidad mayor que la de los gastos que tiene que afrontar, por lo tanto, no existe ninguna señal de alerta.

Los flujos de caja en los tres escenarios siguen una tendencia ascendente a lo largo del periodo de tiempo que se analiza, esta tendencia es consecuencia del incremento de ingresos que experimentará la empresa a lo largo de estos 5 ejercicios como consecuencia del incremento de ventas a partir del año 3. El incremento de los flujos de caja del quinto año es debido al valor residual de los activos de la empresa que aún no habrán sido amortizados por completo.

9. EVALUACIÓN ECONÓMICA DE LA VIABILIDAD DEL PROYECTO

9.1 Valor actual neto (VAN)

Voy a realizar el cálculo del VAN con el objetivo de evaluar la viabilidad económica del proyecto de inversión, hace referencia al valor presente de los flujos de caja positivos y negativos generados por una inversión.

La tasa de descuento utilizada es la TAE del préstamo que ha contratado la empresa (5,723%).

Tabla 14: VAN en los tres escenarios

ESCENARIO OPTIMISTA	2571,67
ESCENARIO REALISTA	728,15
ESCENARIO PESIMISTA	-321,51

Fuente: Elaboración propia

Como podemos ver, el Valor Actual Neto es positivo en el escenario realista y en el escenario optimista, en cambio, en el escenario pesimista es negativo.

Esto quiere decir que en las dos primeras situaciones la rentabilidad del proyecto es superior a la rentabilidad mínima exigida por lo tanto la inversión debería llevarse a cabo. Por el contrario, en el escenario pesimista tenemos un VAN inferior a 0, esto deja ver que, si se diese esta situación, el proyecto no sería rentable.

En el caso del escenario optimista, podemos ver que el valor actual neto de los flujos de caja de la empresa es considerablemente elevado, esto significa que si se diera esta situación la rentabilidad del proyecto sería muy elevada, obteniendo grandes beneficios y recuperando la inversión inicial en un periodo considerablemente corto.

Cabe destacar que en el escenario pesimista a pesar de obtener flujos de caja positivos a lo largo de los 5 años el VAN es negativo, esto se debe a que, aunque la empresa logre resultados positivos durante este periodo, no son suficientes para recuperar la inversión inicial.

9.2 Tasa interna de retorno (TIR)

Mi objetivo a la hora de calcular la TIR es conocer la tasa de descuento con la que el VAN sería igual a cero.

Solo calcularé la TIR de los escenarios optimista y realista ya que son las que presentan un VAN mayor que 0. En el escenario pesimista el VAN obtenido es negativo por lo tanto su TIR será inferior a la tasa de descuento que hemos utilizado.

Tabla 15: TIR en los dos escenarios

ESCENARIO OPTIMISTA	21%
ESCENARIO REALISTA	10%

Fuente: Elaboración propia

En los dos escenarios analizados la tasa interna de rentabilidad de la empresa será superior a la tasa a la que descontamos los flujos de caja (5,723%), esto deja ver que si se dieran estas dos situaciones el proyecto sería rentable y por lo tanto viable. Para que el escenario realista deje de ser rentable la tasa de interés a la que descontamos los flujos tendrá que ser superior al 10%.

En la situación optimista se obtiene una TIR considerablemente alta, esto quiere decir que si se diera esta situación el proyecto sería altamente rentable ya que supone un retorno de la inversión equiparable para tipos de interés que no se encuentran en el mercado.

9.3 Pay-back

El payback es un método estático para la evaluación de inversiones. Voy a utilizar este criterio con el objetivo de saber cuál es el periodo de tiempo necesario para recuperar el capital inicial que hemos invertido.

Se calculará el pay-back para los escenarios optimista y realista, en el escenario pesimista no podemos calcular el payback de la inversión debido a que la suma de los flujos de caja de los primeros 5 años de actividad son inferiores al desembolso inicial en el que hemos incurrido.

Tabla 16: Payback en los dos escenarios

	PAYBACK	PAYBACK DESCONTADO
ESCENARIO REALISTA	4 años y 5,23 meses	4 años y 6,91 meses
ESCENARIO OPTIMISTA	3 años y 11,88 meses	4 años y 2,19 meses

Fuente: Elaboración propia

Se ha realizado también el cálculo del payback descontado para determinar el tiempo que se tarda en recuperar la inversión teniendo en cuenta los efectos del paso de tiempo.

En los dos escenarios analizados el payback de la inversión es inferior a los 5 años de actividad, esto ocurre tanto si calculamos el payback con los flujos descontados como si lo calculamos con los flujos sin descontar

El plazo de recuperación es menor en el escenario optimista debido a que el precio al que la empresa lleva a cabo los contratos de alquiler es mayor y por lo tanto los flujos de caja serán mayores que en el escenario realista.

10. CONCLUSIONES

Para terminar este estudio acerca de la viabilidad económico-financiera de la apertura de una agencia inmobiliaria voy a exponer algunas de las conclusiones a las que he llegado a lo largo de este análisis.

En cuanto al análisis de la industria:

Completé un análisis del entorno con el objetivo de ver cuáles son los factores que pueden afectar a la empresa en mayor medida, entre estos factores destacan la recuperación económica que está experimentando España, las nuevas tecnologías que están apareciendo y diversos factores sociodemográficos.

El análisis del entorno específico pretendía ver en qué situación se encuentra el sector inmobiliario, el cual se encuentra altamente masificado y cuenta con una elevada competencia.

Con el análisis de Porter esperaba ver cómo es la estructura del mercado inmobiliario y pude apreciar que es un sector con una alta rivalidad entre los competidores en el cual tanto los clientes como los proveedores poseen un alto poder de negociación.

Identifiqué cuales eran las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de la empresa mediante un análisis DAFO, esto me permitió adaptar la estrategia de la empresa para poder aprovechar sus fortalezas, explotar las oportunidades, fortalecer las debilidades y afrontar las amenazas

En el área comercial de la empresa:

Especifiqué cual es el producto que va a ofrecer la empresa y el precio que va a cobrar por él. Para la compraventa de viviendas decidí centrarme en las personas que se encuentren entre 25 y 65 y para el alquiler de viviendas en las personas que tengan una edad entre 18 y 50 años.

Situé la página web como un pilar fundamental de la empresa y establecí cuales eran las estrategias que se iban a utilizar para llegar hasta el público objetivo, estas estrategias son Google Ads, estrategia SEO y publicidad en redes sociales.

En el área de operaciones:

Pude ver que la localización es un punto muy importante ya que situarse en un barrio con una gran oferta de viviendas podría otorgar a la empresa una ventaja respecto a otros competidores.

Definí los procesos se van a realizar a la hora de captar y atender clientes y especifiqué como va a funcionar la política de cobros y pagos, un aspecto vital en toda organización.

Dentro de recursos humanos:

Decidí cual iba a ser el número de empleados con los cuales va a contar la empresa, así como las competencias que tienen que poseer, las funciones que llevarán a cabo, su horario de trabajo y su política salarial.

Detallé cual iba a ser el proceso de selección. Uno de los objetivos, como ya expliqué en el análisis DAFO, es que los empleados de la empresa sean una fortaleza para ella, brindando una excelente atención al cliente y desempeñando su trabajo correctamente, por ello el proceso de selección es una etapa de especial importancia para la empresa.

Para el plan jurídico fiscal

Determiné cual iba ser la forma jurídica de la empresa. La modalidad legal que más le convenía a la empresa es una Sociedad de Responsabilidad Limitada ya que es la que me va a permitir gestionar la empresa de una mejor manera y cumple con las exigencias que me había marcado.

En cuanto al análisis económico-financiero:

Es la parte clave del estudio, los puntos más destacados de este análisis han sido:

- El análisis de la cuenta de pérdidas y ganancias: Elaboré la cuenta de pérdidas y ganancias para tres escenarios diferentes y realicé un análisis sobre la evolución y la importancia de cada partida dentro del escenario realista. Se obtuvieron resultados positivos para los 5 primeros años de actividad además de una mostrar una clara tendencia creciente.
- Análisis de los flujos de caja: Calculé los flujos de caja que obtendrá la empresa para los 5 primeros años de actividad en tres escenarios distintos, posteriormente analicé estos flujos según el criterio VAN, TIR y PAYBACK. Al igual que en el anterior análisis, los resultados fueron positivos, el VAN y el TIR mostraron que la inversión era rentable desde un punto de vista económico y el PAYBACK dejó ver que la inversión inicial sería recuperada en un periodo inferior a 5 años.

En cuanto al análisis de sensibilidad que lleve a cabo para observar cuento afectaba a la empresa las variaciones en los precios de los alquileres podemos concluir que la empresa no es excesivamente sensible ya que seguirá obteniendo resultados positivos durante los 5 años, sin embargo, en el caso de que se diera la situación pesimista, a pesar de registrar resultados positivos la empresa no será capaz de recuperar la inversión inicial en los primeros 5 años de actividad.

Finalmente, a pesar de que el análisis de la industria muestra que este sector presenta varios inconvenientes, tras haber realizado el análisis económico-financiero no solo he llegado a la conclusión de que el proyecto es viable, sino que pasa a ser definitivo.

11. WEBGRAFÍA

DESCRIPCIÓN	SITIO WEB	FECHA DE CONSULTA
Local que se usará como oficina	https://www.idealista.com/inmueble/38726157/	Abril de 2022
Agencia tributaria	https://sede.agenciatributaria.gob.es/	Abril de 2022
Precio mobiliario	https://www.ikea.com/	Abril de 2022
Precio equipos informáticos y aire acondicionado	https://www.amazon.es/	Abril de 2022
Software	https://get.witei.com/	Abril de 2022
Rehabilitación del local	https://www.leroymerlin.es/	Abril de 2022
Préstamo	https://www.ico.es/	Abril de 2022

12. ANEXOS

ANEXO I. CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PARA EL ESCENARIO REALISTA

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos por venta	63792,00	63792,00	64362,50	65503,50	65503,50
(Gastos de personal)	42943,80	42943,80	43029,38	43200,53	43200,53
(Gastos de explotación)	18980,00	19016,00	19052,36	19089,08	19126,17
EBITDA	1868,20	1832,20	2280,77	3213,89	3176,80
(Amortizaciones)	629,10	629,10	629,10	629,10	629,10
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	1239,10	1203,10	1651,67	2584,79	2547,70
(Gastos financieros)	343,38	274,70	206,03	137,35	68,68
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	895,72	928,40	1445,64	2447,44	2479,02
(Impuestos sobre beneficios)	134,36	139,26	361,41	611,86	619,76
RESULTADO DEL EJERCICIO	761,36	789,14	1084,23	1835,58	1859,27

ANEXO II. CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS EN EL ESCENARIO OPTIMISTA

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos por venta	63792,00	64627,21	64897,22	66378,44	66681,83
(Gastos de personal)	42943,80	43069,08	43109,58	43331,77	43377,27
(Gastos de explotación)	18980,00	19016,00	19052,36	19089,08	19126,17
EBITDA	1868,20	2542,13	2735,28	3957,59	4178,38
(Amortizaciones)	629,10	629,10	629,10	629,10	629,10
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	1239,10	1913,03	2106,18	3328,49	3549,28
(Gastos financieros)	343,38	274,70	206,03	137,35	68,68
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	895,72	1638,33	1900,15	3191,14	3480,60
(Impuestos sobre beneficios)	134,36	245,75	475,04	797,78	870,15
RESULTADO DEL EJERCICIO	761,36	1392,58	1425,11	2393,35	2610,45

ANEXO III. CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS EN EL ESCENARIO PESIMISTA

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos por venta	63792,00	64097,79	63838,37	64662,87	64393,79
(Gastos de personal)	42943,80	42989,67	42950,76	43074,43	43034,07
(Gastos de explotación)	18980,00	19016,00	19052,36	19089,08	19126,17
EBITDA	1868,20	2092,12	1835,25	2499,35	2233,55
(Amortizaciones)	629,10	629,10	629,10	629,10	629,10
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	1239,10	1463,02	1206,15	1870,25	1604,45
(Gastos financieros)	343,38	274,70	206,03	137,35	68,68
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	895,72	1188,31	1000,12	1732,90	1535,77
(Impuestos sobre beneficios)	134,36	178,25	0,05	433,23	383,94
RESULTADO DEL EJERCICIO	761,36	1010,07	1000,07	1299,68	1151,83

ANEXO IV. ANÁLISIS DE LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS EN EL ESCENARIO REALISTA

	AÑO 1	%	AÑO 2		EVOLUCIÓN
Ingresos por venta	63792,00	100,00%	63792,00	100,00%	0,00%
(Gastos de personal)	42943,80	67,32%	42943,80	67,32%	0,00%
(Gastos de explotación)	18980,00	29,75%	19016,00	29,81%	0,19%
EBITDA	1868,20	2,93%	1832,20	2,87%	-1,93%
(Amortizaciones)	629,10	0,99%	629,10	0,99%	0,00%
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	1239,10	1,94%	1203,10	1,89%	-2,91%
(Gastos financieros)	343,38	0,54%	274,70	0,43%	-20,00%
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	895,72	1,40%	928,40	1,46%	3,65%
(Impuestos sobre beneficios)	134,36	0,21%	139,26	0,22%	0,00%
RESULTADO DEL EJERCICIO	761,36	1,19%	789,14	1,24%	3,65%

AÑO 3	EVOLUCIÓN	AÑO 4	EVOLUCIÓN	AÑO 5	EVOLUCIÓN
64362,50	100,00%	0,89%	65503,50	100,00%	1,77%
43029,38	66,85%	0,20%	43200,53	65,95%	0,40%
19052,36	29,60%	0,19%	19089,08	29,14%	0,19%
2280,77	3,54%	24,48%	3213,89	4,91%	40,91%
629,10	0,98%	0,00%	629,10	0,96%	0,00%
1651,67	2,57%	37,28%	2584,79	3,95%	56,50%
206,03	0,32%	-25,00%	137,35	0,21%	-33,33%
1445,64	2,25%	55,71%	2447,44	3,74%	69,30%
361,41	0,56%	159,52%	611,86	0,93%	69,30%
1084,23	1,68%	37,39%	1835,58	2,80%	69,30%

ANEXO V. FLUJOS DE CAJA EN EL ESCENARIO REALISTA

AÑO	0	1	2	3	4	5
Ventas		63792,00	63792,00	64362,50	65503,50	65503,50
(Gastos de personal)		-42943,80	-42943,80	-43029,38	-43200,53	-43200,53
(Gastos de explotación)		-18980,00	-19016,00	-19052,36	-19089,08	-19126,17
(Amortización)		-629,10	-629,10	-629,10	-629,10	-629,10
BAIT	1239,10	1203,10	1651,67	2584,79	2547,70	
(Intereses)		-343,38	-274,70	-206,03	-137,35	-68,68
BAT	895,72	928,40	1445,64	2447,44	2479,02	
(Impuestos)		-134,36	-139,26	-361,41	-611,86	-619,76
BN	761,36	789,14	1084,23	1835,58	1859,27	
(Inversión Inicial)	-9671,00					
Préstamo	6000,00					
Amortización		629,10	629,10	629,10	629,10	629,10
(Cuota de préstamo)		-1200,00	-1200,00	-1200,00	-1200,00	-1200,00
Valor residual						2115,50
Flujo de caja	-3671,00	190,46	218,24	513,33	1264,68	3403,87

ANEXO VI. FLUJOS DE CAJA EN EL ESCENARIO OPTIMISTA

AÑO	0	1	2	3	4	5
Ventas		63792,00	64627,21	64897,22	66378,44	66681,83
(Gastos de personal)		-42943,80	-43069,08	-43109,58	-43331,77	-43377,27
(Gastos de explotación)		-18980,00	-19016,00	-19052,36	-19089,08	-19126,17
(Amortización)		-629,10	-629,10	-629,10	-629,10	-629,10
BAIT	1239,10	1913,03	2106,18	3328,49	3549,28	
(Intereses)		-343,38	-274,70	-206,03	-137,35	-68,68
BAT	895,72	1638,33	1900,15	3191,14	3480,60	
(Impuestos)		-134,36	-245,75	-475,04	-797,78	-870,15
BN	761,36	1392,58	1425,11	2393,35	2610,45	
(Inversión Inicial)	-9671,00					
Préstamo	6000,00					
Amortización		629,10	629,10	629,10	629,10	629,10
(Cuota de préstamo)		-1200,00	-1200,00	-1200,00	-1200,00	-1200,00
Valor residual						2115,50
Flujo de caja	-3671,00	190,46	821,68	854,21	1822,45	4155,05

ANEXO VII. FLUJOS DE CAJA EN EL ESCENARIO PESIMISTA

AÑO	0	1	2	3	4	5
Ventas		63792,00	64097,79	63838,37	64662,87	64393,79
(Gastos de personal)		-42943,80	-42989,67	-42950,76	-43074,43	-43034,07
(Gastos de explotación)		-18980,00	-19016,00	-19052,36	-19089,08	-19126,17
(Amortización)		-629,10	-629,10	-629,10	-629,10	-629,10
BAIT		1239,10	1463,02	1206,15	1870,25	1604,45
(Intereses)		-343,38	-274,70	-206,03	-137,35	-68,68
BAT		895,72	1188,31	1000,12	1732,90	1535,77
(Impuestos)		-134,36	-178,25	-250,03	-433,23	-383,94
BN		761,36	1010,07	750,09	1299,68	1151,83
(Inversión Inicial)		-9671,00				
Préstamo		6000,00				
Amortización		629,10	629,10	629,10	629,10	629,10
(Cuota de préstamo)		-1200,00	-1200,00	-1200,00	-1200,00	-1200,00
Valor residual						2115,50
Flujo de caja	-3671,00	190,46	439,17	179,19	728,78	2696,43

ANEXO VIII. VAN Y TIR EN EL ESCENARIO REALISTA

Tasa de descuento	5,723%					
Flujos de caja descontados	-3671,00	180,15	195,25	434,40	1012,28	2577,07
VAN	728,15					
TIR	10%					

ANEXO IX. VAN Y TIR EN EL ESCENARIO OPTIMISTA

Tasa de descuento	5,723%					
Flujos de caja descontados	-3671,00	180,15	735,13	722,87	1458,74	3145,79
VAN	2571,67					
TIR	21%					

ANEXO X. VAN EN EL ESCENARIO PESIMISTA

Tasa de descuento	5,723%					
Flujos de caja descontados	-3671	180,15	392,91	151,64	583,33	2041,46
VAN	-321,51					

ANEXO XI. PAYBACK EN EL ESCENARIO REALISTA

PAYBACK	4 años	1484,2941	4 años y 5,23 meses
		3403,87	
	X	5,23273141	
PAYBACK DESCONTADO	4 años	1484,2941	4 años y 6,91 meses
		2577,065	
	X	6,91155605	

ANEXO XII. PAYBACK EN EL ESCENARIO OPTIMISTA

PAYBACK	3 años	1804,65	3 años y 11,88 meses
		1822,45362	
	X	11,8827516	
PAYBACK DESCONTADO	3 años	574,11	4 años y 2,19 meses
		3145,79	
	X	2,19002411	