

## CASO : B & C

Casos de Técnicas Cuantitativas para la Toma de Decisiones  
Profesor Daniel Enrique González

Sandra Milena comenzó como agente de bienes raíces en Cali hace 10 años. Después de laborar dos años para una empresa nacional, se trasladó a Bogotá y trabajó para otra agencia de bienes raíces. Sus amigos y familiares lo convencieron de que con su experiencia y conocimientos del negocio debía abrir su propia agencia. Terminó por adquirir la licencia de su intermediario y al poco tiempo fundó su propia compañía, B & C (Bines y Casas) en Cali. Dos vendedores de la empresa anterior aceptaron trabajar en la nueva compañía.

En la actualidad ocho agentes de bienes raíces colaboran con B & C. Antes de la depresión en los bienes raíces, las ventas del sector en Cali llegaban a casi \$15 mil millones al año. Recientemente, el Área Metropolitana de Cali y el Departamento del Valle del Cauca sufrieron problemas económicos por diferentes causas. Gran parte de la riqueza en el Valle era generada por negocios ilícitos, que en la actualidad se han reducido considerablemente. Durante este periodo muchas instituciones bancarias de ahorros y vivienda prestaron grandes sumas de dinero para la industria y la construcción comercial y residencial. Cuando el efecto del narcotráfico y de actividades ilícitas decayeron, la economía se debilitó y muchas entidades financieras presentaron dificultades en cuanto al deterioro de sus carteras.

Hace dos días, Sandra recibió una carta urgente del presidente de la Lonja de bienes raíces en Cali, pues había recibido quejas de dos personas que habían ofrecido y vendido sus casas a través de B&C en el mes anterior. El presidente informó a Sandra de estas quejas y le dio la oportunidad de responder. Las dos quejas fueron causadas por un artículo reciente sobre la venta de casas que apareció en el diario el País. El artículo contenía la siguiente información:

Venta de casas normales, área metropolitana de Cali  
Precio de venta promedio: \$104.25 millones  
Tamaño promedio: 1860 pies cuadrados  
Nota: Incluye todas las casas vendidas en el Área Metropolitana de Cali durante los últimos 12 meses.

Los dos vendedores acusaban a B & C de ofrecer sus casas a menor precio para acelerar las ventas. La primera casa estaba ubicada en la zona sur de la ciudad, tenía cuatro años de construida, 2190 pies cuadrados, y se vendió en \$88,5 millones. La segunda casa se ubica en el norte de la ciudad, tenía nueve años de construida, 1848 pies cuadrados, y se vendió en \$79,5 millones. Las dos casas en cuestión tenían tres cuartos. Los dos propietarios creen que podían haber recibido más dinero por sus casas si B & C las hubiera ofrecido a su verdadero precio comercial.

Sandra sabía por experiencia que quienes venden sus casas siempre sobreestiman su valor. Casi todos creen que pueden obtener más dinero por la venta de sus hogares. También sabía que sus agentes no ofrecerían personalmente las casas a menor precio. No obstante, en estos difíciles momentos económicos, muchas empresas de bienes raíces, incluyendo B&C, tenían grandes inventarios de casas en venta y necesitaban venderlas. Un modo rápido de deshacerse de ellas es ofrecerlas a menor precio. En una venta residencial, un agente de una empresa de bienes raíces suele ganar alrededor de 3% del precio de venta original de la propiedad. La reducción del precio de una casa de \$100,000 a \$90,000 aceleraría la venta y la comisión del agente sólo se reduciría de \$3,000 a \$2,700. Algunos agentes aceptan sacrificar \$300 para obtener más pronto una comisión, pero no es ético porque se supone que representan al propietario y buscan lo que más le conviene. Sandra tenía que convencer a la Lonja de bienes raíces de que las quejas no tenían fundamento.

Ayude a Sandra a solucionar el problema, mediante alguna técnica cuantitativa que usted conoce, enviándole un informe ejecutivo (no más de dos páginas) donde analice los dos casos y sus recomendaciones. Nota: los datos de los tres últimos meses se adjuntan en la base BienesyCasas.xls que podrá ubicar en Bb Adaptado de Weiers, Ronald M, Introducción a la estadística para Negocios., 2006.