



**Colegio de Estudios
Superiores de Administración**

Cash Home: Asesoría integral para la inversión inmobiliaria de
colombianos en Florida

Andrés Felipe Muñoz Muñoz

Colegio de Estudios Superiores de Administración - CESA

Maestría en Administración de Empresas - MBA

Bogotá, Colombia

2025

Cash Home: Asesoría integral para la inversión inmobiliaria de
colombianos en Florida

Andrés Felipe Muñoz Muñoz

Director: Rodrigo Zárate Torres

Colegio de Estudios Superiores de Administración - CESA

Maestría en Administración de Empresas - MBA

Bogotá, Colombia

2025

Tabla de contenido

RESUMEN.....	4
ABSTRACT	5
Antecedentes de la idea de negocio.....	6
OBJETIVOS	9
Objetivo general.	9
Objetivos específicos	9
Árbol de problema.....	10
Problema principal	11
Causas	11
Efectos:.....	12
Análisis PESTEL	13
Factores políticos.	13
Factores económicos.	13
Factores sociales.....	14
Factores tecnológicos	14
Factores ecológicos y ambientales	15
Factores Legales.....	15
Lienzo canvas - Diseño del modelo de negocio.	17
Segmento de clientes:.....	18
Asociaciones Claves (Key Partners):	19
Relación con los clientes (Customer Relationship):.....	20
Actividades Claves (Key Activities):.....	21
Recursos Claves (Key Resources):	22
Canales de distribución y comunicación (Channels):	22
Propuesta de valor (Value Propositions):	23
Estructura de costos:	24
Fuentes de ingreso:.....	25
Justificación del negocio desde el análisis sectorial y competitivo.....	27
Análisis de sostenibilidad del modelo de negocio planteado desde lo económico, lo social y lo ambiental.....	30
Proyecciones Financieras (2026–2028)	31
Conclusiones	35
Bibliografía	36

Tabla de figuras

Figura 1. Árbol de problemas del proyecto Cash home

Figura 2. Business Model Canvas Cash home

Tabla de tablas

Tabla 1. Proyección financiera (4 años) Plan de negocio Cash home.

Tabla 2. Proyección de ingresos (3 años) Plan de negocio Cash home.

Tabla 3. Costos operativos plan de negocios Cash home.

Tabla 4. Utilidades netas proyectadas para el periodo 2026 - 2028

Tabla 5. Flujo de caja operativo

Tabla 6. Rentabilidad positiva y capacidad de cobertura de costos fijos

RESUMEN

El presente trabajo desarrolla el plan de negocio para Cash Home, una empresa colombiana que fue diseñada para ofrecer asesoría integral a inversionistas interesados en adquirir propiedades inmobiliarias en el estado de Florida, Estados Unidos. La iniciativa surge ante la creciente incertidumbre económica, política y jurídica en Colombia, lo que ha impulsado a un número significativo de inversionistas a buscar alternativas de inversión más estables en el extranjero. Mediante un análisis detallado del entorno, incluyendo estudios PESTEL, evaluación sectorial, análisis competitivo y diagnóstico del mercado objetivo, se estructura un modelo de negocio sostenible, viable y adaptable a los retos del mercado inmobiliario internacional. El trabajo incorpora proyecciones financieras, un modelo Canvas, un análisis de sostenibilidad y el desarrollo del producto mínimo viable. El estudio y sus resultados muestran que Cash Home es un emprendimiento rentable, con alta capacidad de crecimiento y con potencial para posicionarse en asesorías de inversiones inmobiliarias para colombianos en Estados Unidos.

Palabras clave: inversión inmobiliaria, emprendimiento, Florida, asesoría internacional, plan de negocio, mercado colombiano, Cash Home, bienes raíces.

ABSTRACT

This study presents the business plan for Cash Home, a Colombian company created to provide comprehensive advisory services to investors seeking to purchase real estate in the state of Florida, United States. The initiative arises from the growing economic, political, and legal uncertainty in Colombia, which has led many investors to search for more stable and secure investment alternatives abroad. Through in-depth analysis of the market environment, including a PESTEL evaluation, sector and competitive analysis, and identification of the target market, this research structures a sustainable and viable business model tailored to the complexities of the international real estate market. The study also includes financial projections, a Canvas business model, a sustainability assessment, and the development of a minimum viable product. Findings indicate that Cash Home is a profitable venture with strong growth potential and the capacity to position itself as a leading advisory service for Colombian investors entering the U.S real estate market.

Keywords: *real estate investment, entrepreneurship, Florida, international advisory, business plan, Colombian market, Cash Home.*

Antecedentes de la idea de negocio.

En Colombia a través de los años la inestabilidad política, financiera, social y de tasa de cambio ha generado incertidumbre en los inversionistas. La situación actual en Colombia ejerce una influencia significativa en las decisiones de inversión de los colombianos en bienes raíces en Florida, Estado Unidos. Esta influencia se sustenta en varios factores que inciden directamente en las percepciones y estrategias de inversiones de los ciudadanos colombianos.

En primer lugar, la inestabilidad económica que experimenta Colombia en determinados periodos puede generar preocupaciones entre los inversionistas locales. La alta inflación, la volatilidad del mercado cambiario y otros indicadores económicos pueden debilitar la confianza en el mercado local y motivar a los inversionistas a buscar alternativas más estables y seguras para resguardar su capital. En ese sentido, el mercado inmobiliario de Estados Unidos, especialmente en regiones como Florida, se presenta como una opción atractiva debido a su reputación de estabilidad y solidez económica.

En segundo lugar, la seguridad jurídica y la estabilidad política son factores determinantes en las decisiones de inversión. Si los inversionistas perciben riesgos relacionados con la seguridad jurídica o la estabilidad política en Colombia, es probable que opten por invertir en mercados extranjeros donde las garantías legales sean más sólidas y donde exista un marco político estable que favorezca la protección de los derechos de propiedad y la actividad económica.

Además, las oportunidades de crecimiento y rentabilidad también juegan un papel importante en la atracción de inversionistas hacia el mercado inmobiliario de Florida. Si el mercado inmobiliario colombiano está saturado o experimenta un estancamiento, los inversionistas pueden percibir mayores oportunidades de crecimiento y apreciación del capital en mercados extranjeros con mayor dinamismo y demanda, como es el caso de Florida.

Ahora bien, Florida es uno de los destinos más atractivos para inversiones en bienes raíces tanto a nivel nacional como internacional por su dinamismo inmobiliario, ofreciendo oportunidades diversificadas en propiedades residenciales, comerciales y de lujo. Ciudades como Miami, Orlando, Tampa y Fort Lauderdale, por su clima favorable, alto nivel de vida y atractivo turístico han sido durante mucho tiempo un imán para inversionistas internacionales. El mercado inmobiliario de Florida ha demostrado ser especialmente atractivo para los inversores latinoamericanos, y los colombianos no son una excepción. Las conexiones culturales, la proximidad geográfica y la

estabilidad económica de Florida han fomentado una relación de inversión robusta. En particular, el interés de los colombianos por diversificar sus portafolios fuera de su país se ha intensificado en los últimos años. La búsqueda de refugios seguros y rentables para su capital ha llevado a muchos a considerar el mercado inmobiliario floridano como una opción viable.

Así pues, un mundo cada vez más conectado y globalizado, las oportunidades de inversión trascienden fronteras. En particular, el mercado inmobiliario en Florida, Estados Unidos, como lo mencionamos anteriormente, este mercado ha emergido como un destino atractivo para inversionistas de todo el mundo. Sin embargo, invertir en un mercado extranjero y acceder a estas oportunidades puede resultar desafiante para quienes no tienen conocimiento con el entorno local, las regulaciones y las dinámicas del mercado. Muchos compradores colombianos enfrentan desafíos al tratar de navegar en el complejo mercado inmobiliario estadounidense, incluyendo barreras lingüísticas, diferencias culturales y falta de conocimiento sobre procedimientos legales y financieros.

En ese contexto, Cash Home, surge la necesidad de una empresa especializada en brindar asesoría integral para la compra de inmuebles en Florida. Esta idea de negocio no solo se fundamenta en la creciente demanda de colombianos interesados en adquirir propiedades en Florida y en diversificar sus carteras, sino también en la complejidad inherente que conlleva la inversión en un mercado extranjero. Cash home se propone ser el puente entre los inversionistas y el mercado inmobiliario de Florida, ofreciendo un servicio completo de asesoría, adaptada a las necesidades específicas de los compradores colombianos, que abarque desde la identificación de oportunidades de inversión hasta el cierre de la transacción y la gestión post venta.

Esta empresa se posicionará en el mercado al ofrecer un enfoque verdaderamente personalizado y altamente especializado, respaldado por un equipo de profesionales con amplia trayectoria en el mercado inmobiliario de Florida. Cash Home consolidará su propuesta de valor mediante la creación de alianzas estratégicas con agentes inmobiliarios locales de prestigio, abogados expertos en derecho inmobiliario, asesores fiscales internacionales y profesionales en finanzas. Lo anterior, permitirá brindar un acompañamiento integral de principio a fin, garantizando que cada cliente reciba una asesoría precisa, segura y adaptada a su perfil de inversión. Con esta estructura robusta y profesional, Cash Home se diferencia como una firma confiable y de alto nivel, capaz de ofrecer soluciones completas y de calidad superior en un mercado altamente competitivo.

En conclusión, la creación de Cash Home responde a una necesidad real y creciente en el mercado

inmobiliario internacional, especialmente para los inversionistas colombianos que buscan alternativas más estables, seguras y rentables fuera del contexto económico y político del país- La fortaleza y residencia del mercado inmobiliario de Florida, incluso frente a variaciones regulatorias, cambios gubernamentales y nuevas exigencias legales, sigue posicionándolo como un destino activo para la inversión extranjera. No obstante, este entorno también presenta complejidades que requieren conocimiento especializado, dominio del marco legal estadounidense, manejo del idioma y conocimiento de las dinámicas comerciales locales.

En este escenario, Cash Home se configura como una solución estratégica y de alto valor, al ofrecer un acompañamiento integral y profesional que permite mitigar los riesgos asociados a la inversión internacional. Así, Cash Home no solo facilita el acceso de los colombianos al mercado inmobiliario de Florida, sino que actúa como un puente confiable que asegura la viabilidad jurídica, financiera y operativa de cada inversión. De esta manera, se convierte en un aliado fundamental para quienes buscan diversificar su patrimonio y desarrollar proyectos de inversión sólidos en un entorno extranjero.

OBJETIVOS

Objetivo general.

Desarrollar un plan de negocio que evalúe la viabilidad comercial, financiera y legal de una empresa en Colombia dedicada a ofrecer servicios de asesoría en inversiones inmobiliarias en Florida, Estados Unidos.

Objetivos específicos

- Analizar el comportamiento y las tendencias del mercado inmobiliario en Florida para determinar su atractivo y las oportunidades disponibles para inversionistas extranjeros, específicamente colombianos.
- Realizar un análisis integral en Colombia como en Florida aplicando la matriz FODA, con el fin de identificar competidores, sus fortalezas, debilidades y el posicionamiento del sector.
- Investigar, documentar y evaluar las regulaciones legales, fiscales y comerciales relevantes en ambos países, garantizando que la operación de la empresa cumpla con los lineamientos normativos aplicables.
- Diseñar, estructurar y validar un modelo de negocio que permita la prestación eficiente, rentable y sostenible del servicio de asesoría inmobiliaria internacional ofrecido por Cash Home.

Árbol de problema

Los árboles de problemas son una herramienta que permite visualizar de manera sistemática un problema central con sus respectivas causas y efectos. Esto permite comprender el problema a profundidad al ver las razones que lo hacen un problema y los efectos que este problema tiene. En este caso, el análisis del problema busca tener una mejor comprensión de este, para acercarse a él y proponer una solución de una forma más completa y rigurosa (Camargo Bustamante, 2011).

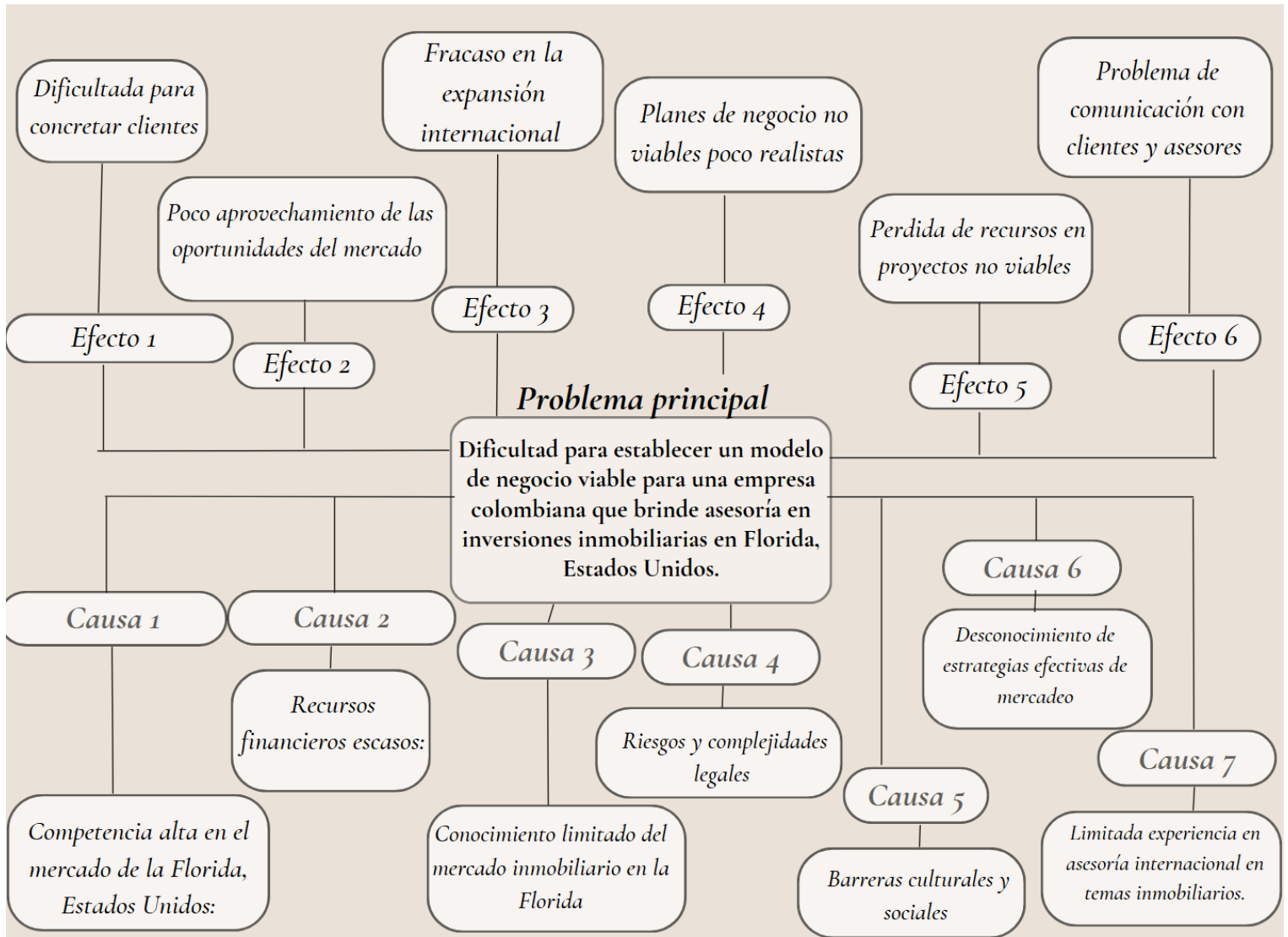


Figura 1. Árbol de problemas del proyecto Cash home. Elaboración propia (2025)

Problema principal

Dificultad para establecer un modelo de negocio viable para una empresa colombiana que brinde asesoría en inversiones inmobiliarias en Florida, Estados Unidos.

Causas:

1. Competencia alta en el mercado de la Florida, Estados Unidos:

- Alta competencia para captar clientes con posibles inversiones.
- Numerosas compañías que ofrecen servicios similares con mayor trayectoria y posicionamiento.

2. Recursos financieros escasos:

- Complejidad en la obtención de capital para el crecimiento del negocio.
- Altos costos y recursos limitados para iniciar operaciones en Estados Unidos.

3. Conocimiento limitado del mercado inmobiliario en la Florida, Estados Unidos:

- Desconocimiento de las regulaciones inmobiliarias.
- Poco conocimiento de las tendencias del mercado y del consumo en Estados Unidos.

4. Riesgos y complejidades legales

- Riesgos inherentes a la operación en un entorno transnacional.
- Dificultad para aplicar correctamente leyes fiscales, laborales y regulatorias de ambos países.

5. Barreras culturales y sociales

- Dificultades en la comunicación por el uso del idioma inglés.
- Diferencias en estilos de negociación y formas de hacer negocios.

6. Desconocimiento de estrategias efectivas de mercadeo

- Falta de conocimiento de plataformas tecnológicas en Estados Unidos.
- Poca presencia en redes para generar tracción en el público objetivo.

7. Limitada experiencia en asesoría internacional en temas inmobiliarios.

- Poca experiencia en asesorías fuera de Colombia.

- Experiencia limitada en servicios de real estate para compradores extranjeros.

Efectos:

1. Dificultada para concretar clientes

- Poco éxito en la consolidación de negocios debido a la falta de conocimiento y presencia en el mercado americano.
- Baja credibilidad debido al corto tiempo de operación.

2. Poco aprovechamiento de las oportunidades del mercado

- Pérdida de oportunidades de inversión clave frente a competidores mejor posicionados.
- Incapacidad para identificar oportunidades a tiempo y actuar estratégicamente.

3. Fracaso en la expansión internacional

- Posible abandono del proyecto por dificultades operativas, legales o financieras.
- Falta de compromiso y dedicación al negocio.

4. Planes de negocio no viables poco realistas

- Modelos de negocio que no se ajustan a la realidad del mercado inmobiliario de Florida, Estados Unidos.

5. Pérdida de recursos en proyectos no viables

- Desperdicio de tiempo y recursos con proyectos que no son viables.
- Falta de control y segmentación de los clientes para poder convertir más ventas.

6. Problema de comunicación con clientes y asesores

- Errores, malentendidos y pérdida de oportunidades por barreras lingüísticas.
- Confusiones derivadas del desconocimiento cultural y normativo entre países.

Análisis PESTEL

El análisis PESTEL es un método que ayuda a las organizaciones a identificar y comprender los elementos externos que pueden influir en su desempeño, tanto en el corto como en el largo plazo. Su nombre viene de las siglas de los factores que analiza: Políticos, Económicos, Sociales, Tecnológicos, Ecológicos y Legales. Esta herramienta permite examinar cómo cada uno de estos elementos del entorno puede generar oportunidades o representar amenazas para el negocio. Gracias a esta evaluación, las empresas pueden obtener una perspectiva amplia del contexto en el que operan, lo cual resulta útil para realizar estudios de mercado, diseñar estrategias de mercadeo, crear nuevos productos y apoyar la toma de decisiones de manera más informada y estratégica (Amador-Mercado, 2022).

Factores políticos.

En componente político del análisis del PESTEL se analiza cómo las decisiones y acciones del gobierno, tanto a nivel nacional como internacional, pueden influir en el funcionamiento de la empresa. Esto incluye leyes, políticas públicas, regulaciones fiscales y monetarias, tratados comerciales y cualquier disposición gubernamental que afecte el entorno empresarial.

En el contexto del mercado inmobiliario entre Colombia y Estados Unidos, particularmente en el estado de Florida, el análisis del entorno político permite reconocer diferentes factores determinantes que pueden convertirse en oportunidades o riesgos para los inversionistas. En este sentido, se identifican los siguientes aspectos relevantes:

- **Relaciones bilaterales:** las relaciones políticas pueden influir en la decisión de los colombianos a la hora de invertir en la Florida.
- **Políticas migratorias:** Las políticas de inmigración de Estados Unidos, pueden afectar la decisión de inversión de los colombianos.
- **Estabilidad política:** La estabilidad política en ambos países puede afectar la confianza de los inversores en el mercado inmobiliario.

Factores económicos.

En el análisis económico del entorno se consideran las principales variables macroeconómicas, que pueden influir en el desempeño de una empresa o en la toma de decisiones de inversión. En el caso

del mercado inmobiliario entre Colombia y Florida, las condiciones económicas tienen gran relevancia, pues afectan directamente la capacidad de inversión, los costos asociados a la adquisición de propiedades y los retornos esperados. A partir de este análisis, se identifican los siguientes elementos económicos:

- **Inflación:** La inflación en ambos países puede afectar el costo de la inversión y los retornos esperados.
- **Tipo de cambio:** La fluctuación entre el peso colombiano y el dólar americano puede afectar la capacidad de inversión de los colombianos.
- **Crecimiento económico:** el crecimiento económico puede generar plusvalía en las inversiones en Florida.
- **Tasas de interés:** Las variaciones en la tasa de interés puede generar que la inversión tenga un costo diferente al final del periodo.

Factores sociales

En el componente social del análisis PESTEL se examinan aspectos como la cultura, los valores, los hábitos, las creencias, los intereses y las preferencias de las personas, todos ellos capaces de influir positiva o negativamente en el comportamiento del mercado y en los resultados que una empresa puede alcanzar. Estos factores cambian constantemente y generan nuevas tendencias que impactan las decisiones de consumo e inversión. En el caso de los colombianos interesados en adquirir bienes raíces en Florida, los temas sociales impactan directamente en el tipo de propiedad buscada. A partir de este análisis, se identifican los siguientes elementos sociales clave:

- **Demografía:** el perfil demográfico de los inversores como edad, estilo de vida, ingreso económico; puede generar variación en la decisión de la propiedad a comprar en Florida.
- **Preferencia del cliente:** las tendencias y preferencias de los colombianos hacia las propiedades en el extranjero tiene como indicador calidad de vida y la seguridad.

Factores tecnológicos

En este punto lo que se analiza es como los avances, innovaciones y transformaciones digitales influyen en la competitividad de las empresas y en la dinámica de los mercados. En el caso de los inversionistas colombianos interesados en adquirir bienes raíces en Florida, los desarrollos tecnológicos representan un apoyo fundamental para optimizar la búsqueda, evaluación y gestión de propiedades. En este factor se destacan los siguientes elementos tecnológicos relevantes:

- **Plataformas digitales:** la adopción de plataformas digitales para gestionar inversiones inmobiliarias.
- **Innovación tech:** las innovaciones en tecnologías inmobiliarias pueden ofrecer beneficios para los inversionistas colombianos.

Factores ecológicos y ambientales

En el análisis ecológico del entorno se consideran los factores ambientales que pueden influir en el funcionamiento de una empresa o en la decisión de inversiones. Estos aspectos incluyen tanto las regulaciones orientadas a la protección del medioambiente como las tendencias sociales que promueven prácticas más sostenibles. En el caso del mercado inmobiliario en Florida, estos factores adquieren especial relevancia debido a las condiciones ambientales particulares del estado y a la creciente demanda por propiedades sostenibles. A partir de esto, se identifican los siguientes factores ecológicos y ambientales:

- **Desastres naturales:** las vulnerabilidades en florida con los desastres naturales como los huracanes son una variable de decisión para la inversión.
- **Sostenibilidad:** el incremento en el deseo de tener propiedades sostenibles, ecológicas son factores decisivos para la toma de decisión.
- **Normativa ambiental:** las normativas ambientales limitan la cantidad de propiedades disponibles.

Factores Legales

En este factor se consideran todas las normas, leyes y regulaciones que una empresa debe cumplir para operar adecuadamente, tanto en su país de origen como en mercados internacionales. Para la inversión inmobiliaria entre Colombia y Florida, los factores legales adquieren una relevancia particular debido a la necesidad de garantizar el cumplimiento normativo en dos jurisdicciones diferentes, lo cual impacta directamente la viabilidad, seguridad y transparencia en las operaciones. A partir de este estudio, se identifican los siguientes elementos legales:

- **Regulaciones inmobiliarias:** Las leyes y regulaciones inmobiliarias en Florida, incluyendo requisitos de propiedad, impuestos y derechos del comprador, son cruciales para la asesoría de inversiones.
- **Fiscalidad internacional:** Las leyes fiscales tanto en Colombia como estados unidos afectan las ganancias por la doble tributación.
- **Cumplimiento normativo:** la urgencia de cumplir con las normativas legales en ambos países para operar sin inconvenientes

En conclusión, el análisis PESTEL evidencia que la creación de una empresa colombiana dedicada a la asesoría en inversiones inmobiliarias en Florida es viable siempre que se comprendan y gestionen adecuadamente los factores externos que influye en el mercado entre Colombia y Estados Unidos. La identificación de los elementos del PESTEL permite anticipar escenarios, reconocer riesgos y aprovechar oportunidades estratégicas que fortalecen el modelo de negocio. Al contar con esta visión, la empresa puede diseñar servicios más ajustados a la realidad del mercado, mejorar su capacidad de respuesta frente a cambios externos y consolidar una propuesta de valor sólida y competitiva, lo que respalda la factibilidad del proyecto y su potencial de éxito en el ámbito internacional.

Lienzo canvas - Diseño del modelo de negocio.

El lienzo Canvas es una herramienta que facilita el análisis detallado y estructurado de los componentes esenciales de un proyecto, empresa o emprendimiento, Al estudiar cada elemento por separado, es posible comprenderlo con mayor profundidad y diseñarlo de manera más estratégica. Esta metodológica permite visualizar de forma integral los aspectos fundamentales del modelo de negocio y entender cómo se relacionan entre sí.

La metodología Canvas nace de la idea de entregar un producto que tenga una propuesta de valor al cliente, que surja de su necesidad, todo lo contrario, a buscar un mercado objetivo para el producto. Bajo este concepto se analizarán los 9 procesos integrantes del modelo de manera de lograr que los servicios inmobiliarios de Cash Home sean capaces de entregar una propuesta de valor al cliente

Para su elaboración, se usará como referencia la metodología propuesta en el libro *Business Model Generation* (Osterwalder & Pigneur, 2010).

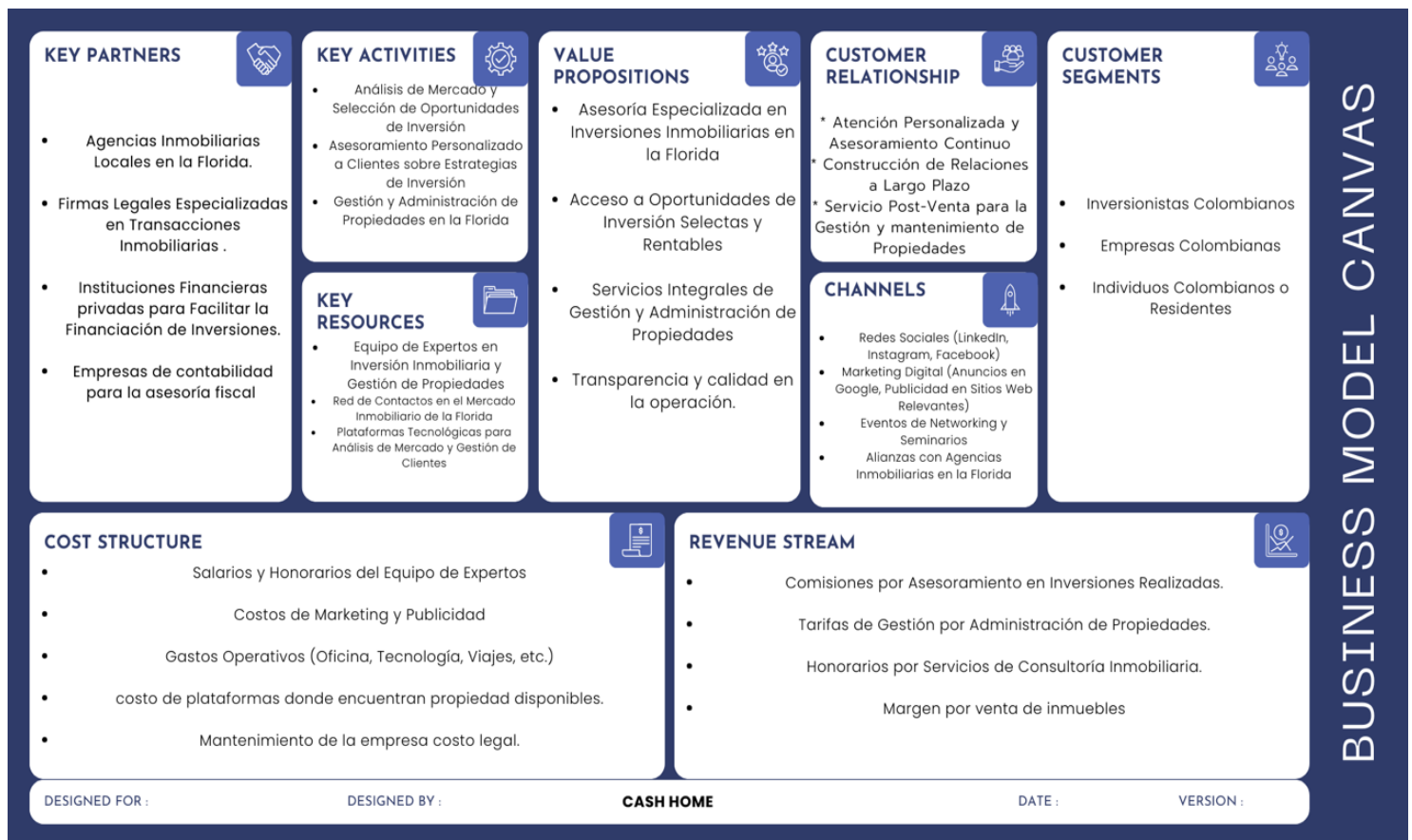


Figura 2. Business Model Canvas Cash home. Elaboración propia (2025)

Segmento de clientes:

La segmentación de clientes para Cash Home se definió a partir del análisis del mercado realizado en este trabajo, así como de las necesidades, motivaciones y comportamientos que se identificaron en los colombianos interesados en invertir en bienes raíces en Estados Unidos, específicamente en Florida. Este estudio nos sirvió para saber con certeza a quién está dirigido el servicio de asesoría, cuáles son sus características y qué factores influyen en su decisión de inversión.

La segmentación empieza con un criterio geográfico, teniendo en cuenta que el emprendimiento se orienta principalmente a clientes ubicados en las zonas urbanas de mayor capacidad adquisitiva en Colombia donde se concentra un alto porcentaje de inversionistas con interés en diversificar su capital hacia mercados internacionales.

Desde el punto de vista socioeconómico, los clientes objeto pertenecen a los estratos medio-alto y alto, con ingresos suficientes para asumir inversiones en moneda extranjera y con interés por proteger su patrimonio mediante bienes raíces en mercados estables. Este tipo de cliente busca alternativas seguras frente a la volatilidad económica y política del país, y reconoce el valor de recibir asesoría especializada para mitigar riesgos.

En cuanto al componente psicográfico, se trata de personas que priorizan la estabilidad financiera, la seguridad jurídica y la posibilidad de generar ingresos o valorización en divisas. Se incluyen inversionistas interesados en diversificar su portafolio, familias que buscan una propiedad para uso personal o futuro migratorio, y profesionales o empresarios que ven en el mercado de Florida una oportunidad para preservar su capital.

Finalmente, desde el enfoque conductual, el segmento incluye personas que valoran la transparencia, el acompañamiento experto, la reducción de riesgos en negociaciones internacionales y la información confiable sobre el mercado inmobiliario en Estados Unidos. Estos clientes buscan optimizar su inversión y necesitan un servicio que integre asesoría financiera, legal y administrativa en un mismo lugar.

En conclusión, el análisis del mercado y la caracterización de los clientes potenciales permitieron identificar con precisión los grupos hacia los cuales Cash Home enfocará su propuesta de valor. A partir de los criterios geográficos, socioeconómicos y conductuales analizados, se establecieron tres

segmentos principales: inversionistas colombianos, empresas colombianas interesadas en diversificar su capital en el exterior, y personas colombianas o residentes que buscan adquirir propiedades en Florida para uso personal o como fuente de ingresos.

Asociaciones Claves (Key Partners):

La identificación de los socios clave es fundamental para garantizar el funcionamiento eficiente y sostenible del modelo de negocio para Cash Home. Los socios estratégicos permiten complementar capacidades internas, reducir riesgos operativos y ampliar el alcance del servicio ofrecido, especialmente en un mercado internacional como el de Florida, donde la empresa debe ser especializada para ofrecer un acompañamiento confiable y de alto nivel a los inversionistas colombianos.

Para un buen soporte comercial, una disminución en los costos operacionales y una disminución del riesgo de prestar servicios en Florida es necesario que Cash Home comience y mantenga relaciones con:

En primer lugar, se encuentran las agencias corredoras de propiedades en Florida, que representan un aliado esencial para acceder a inventarios de propiedades, obtener información actualizada del mercado y facilitar los procesos de búsqueda y negociación. Estas agencias permiten que Cash Home pueda ofrecer a sus clientes propuestas de inversión confiables y ajustadas a sus necesidades.

En segundo lugar, otro grupo de socios clave son las oficinas de abogados especializadas en transacciones inmobiliarias. La asesoría jurídica es indispensable para garantizar que cada operación cumpla con las regulaciones del estado de Florida y de Estados Unidos, minimizando riesgos y asegurando transparencia en los procesos. Estos socios aportan un importante respaldo legal – normativo lo cual sería un valor agregado altamente valorado por los inversionistas extranjeros.

En tercer lugar, tenemos las instituciones financieras privadas que facilitan la financiación de inversiones mediante productos financieros a extranjeros no residentes. Estos socios permitirán a Cash Home ofrecer a sus clientes alternativas de compra más flexibles y competitivas, ampliando su capacidad de adquisición de bienes inmuebles.

Finalmente, las empresas de contabilidad y asesoría fiscal cumplirán un rol esencial en la orientación

tributaria, tanto para el manejo de impuestos en Estado Unidos como para analizar y estudiar la incidencia fiscal en Colombia. Estos socios nos permitirían ofrecer a los clientes la tranquilidad de que puedan tomar decisiones informadas y alineadas con la normatividad vigente tanto en Estado Unidos (Florida) como en Colombia.

La identificación de los socios clave de Cash Home, agencias inmobiliarias en Florida, firmas legales especializadas, instituciones financieras privadas y empresas de asesoría fiscal, serán los aliados estratégicos que fortalecerán la propuesta de valor, garantizando procesos seguros y eficientes y permitirá ofrecer un servicio integral que responderá a las expectativas de los inversionistas colombianos.

Relación con los clientes (Customer Relationship):

Para Cash Home, este componente es especialmente relevante debido a la naturaleza del servicio, que implica el acompañamiento cercano, toma de decisiones de alto valor y confianza para realizar inversiones internacionales. En este sentido, la estrategia de relacionamiento debe ser personalizada y orientada a generar seguridad en el inversionista durante todas las etapas del proceso.

Cash Home se enfocará en brindar atención personalizada y asesoramiento continuo, entendiendo que cada cliente tiene necesidades, expectativas y niveles de experiencia diferentes. Esto va a requerir reuniones individuales, estudios detallados de oportunidades de inversión y acompañamiento paso a paso en aspectos legales, financieros y administrativos.

Otro punto fundamental en Cash Home va a ser la construcción de relaciones a largo plazo, orientadas no solo a concretar la inversión inicial, sino también a convertirse en un aliado permanente para el crecimiento patrimonial del cliente. Esto se hará ofreciendo seguimiento posterior, actualización sobre nuevas oportunidades y disponibilidad permanente para resolver inquietudes que se presenten. Con esto buscaremos la fidelización del cliente y que este vuelva a usar los servicios o los recomiende para futuras inversiones o recomendaciones a otros potenciales inversionistas.

Cash Home, ofrecerá un servicio post venta enfocado en la gestión y mantenimiento de propiedades, elementos que es fundamental para fortalecer la confianza de los inversionistas que no residen en Estados Unidos. La asistencia post-transacción facilita el manejo de arrendamientos, el mantenimiento de la propiedad, la supervisión de trámites administrativos y cualquier gestión

operativa necesaria.

En síntesis, la relación con los clientes de Cash Home se basará en atención personalizada, acompañamientos continuos y, vínculos a largo plazo y servicios postventa especializados. Estos elementos permitirán a Cash Home ofrecer una experiencia integral, generar confianza y asegurar que los inversionistas colombianos se sientan respaldados durante todo el proceso de compra de propiedades en Florida.

Actividades Claves (Key Activities):

Las actividades clave representan las acciones fundamentales que Cash Home usará para ofrecer su propuesta de valor y garantizar un servicio integral, confiable y competitivo en el mercado de inversiones inmobiliarias en Florida.

La primera actividad clave es el análisis del mercado y la selección de oportunidades de inversión, un proceso que requiere evaluar constantemente las condiciones del mercado inmobiliario, identificar tendencias, analizar la rentabilidad de diferentes propiedades y seleccionar opciones que se ajusten a los objetivos de cada cliente. Esta actividad requiere una revisión permanente de información especializada, así como la colaboración con aliados locales que aporten datos actualizados y oportunidades exclusivas.

Otra de las actividades a realizar por Cash home es el asesoramiento personalizado a los clientes sobre estrategias de inversión, que consiste en brindar información clara, detallada y adaptada al perfil financiero y las expectativas de cada inversionista. Esto incluirá la explicación de beneficios, riesgos, escenarios de retorno, costos asociados y recomendaciones específicas para facilitar la toma de decisiones.

Asimismo, Cash Home debe realizar gestión y administración de propiedades en Florida, una actividad que incluye el acompañamiento posterior a la compra, la coordinación con empresas locales de mantenimiento, la supervisión de trámites administrativos y la gestión operativa necesaria para mantener la propiedad en óptimas condiciones.

En resumen, las actividades clave de Cash Home se centran en analizar el mercado, identificar oportunidades, brindar asesoría especializada y gestionar propiedades. Estas acciones permitirán

ofrecer una propuesta de valor sólida y diferenciada.

Recursos Claves (Key Resources):

Los recursos clave representan los elementos esenciales que Cash Home necesita para operar, entregar su propuesta de valor y garantizar un servicio confiable dentro del mercado inmobiliario de Florida. Estos recursos conforman la base operativa y estratégica de la empresa, ya que permiten ejecutar las actividades clave, mantener la relación con los clientes y asegurar una ventaja competitiva frente a otros actores del mercado.

Uno de los recursos más importantes es el equipo de expertos en inversión inmobiliaria y gestión de propiedades, conformado por profesionales con experiencia en el mercado internacional, dominio del entorno legal y financiero de Florida y habilidades para acompañar a inversionistas extranjeros en procesos complejos.

Otro recurso clave es la red de contactos en el mercado inmobiliario de Florida, que incluye agentes locales, corredores de bienes raíces, instituciones financieras, firmas legales y administradores de propiedad. Esta red permite acceder a información actualizada, agilizar los procesos de compra y garantizar que cada inversión se realice con el respaldo de socios confiables y reconocidos en el sector.

Adicionalmente, Cash home debe contar con plataformas tecnológicas para el análisis de mercado y la gestión de clientes, las cuales facilitan la identificación de propiedades disponibles, el estudio de tendencias y la administración de la relación con cada inversionista. Estas herramientas digitales permiten optimizar los procesos internos, mejorar la comunicación con los clientes y garantizar un servicio más eficiente y profesional.

En síntesis, los recursos clave de Cash Home se componen del equipo de expertos, la red estratégica de contactos en Florida las plataformas tecnológicas especializadas.

Canales de distribución y comunicación (Channels):

Los canales de distribución y comunicación representan en los medios a través de los cuales Cash home llegará a sus clientes, tanto para dar a conocer su propuesta de valor como para ofrecer los

servicios de asesoría y acompañamiento en las inversiones inmobiliarias en Florida.

En primer lugar, Cash home hará uso de redes sociales profesionales y comerciales, como LinkedIn, Instagram y Facebook. Estas plataformas permiten visibilidad, compartir con contenido informativo sobre oportunidades de inversión, y atraer prospectos interesados en el mercado inmobiliario estadounidense. Su alcance digital facilita la presencia en diferentes regiones del país.

Otro canal importante será el marketing digital, especialmente en anuncios en Google, publicidad en sitios web especializados y contenidos dirigidos a segmentos específicos. Lo anterior para lograr captar clientes con intereses en inversiones inmobiliarias.

Adicionalmente, Cash home participará en eventos de networking y seminarios, espacios estratégicos para interactuar con los inversionistas, explicar procesos de inversión, resolver dudas y consolidar relaciones de confianza. Estos eventos permitirán reforzar la credibilidad de la empresa.

Finalmente, un canal fundamental será la colaboración con agencias inmobiliarias en Florida, quienes actuarán como aliados estratégicos para mostrar propiedades, facilitar visitas, gestionar documentos y brindar apoyo local durante el proceso de compra.

Propuesta de valor (Value Propositions:

La propuesta de valor de la compañía va en relación con el servicio de asesoría inmobiliaria en la adquisición de compra de propiedades en Florida como medida de inversión. Se diferencia de sus competidores directos, empresas multinacionales en su totalidad, en cuanto a que Cash Home es una empresa colombiana dirigida y focalizada a inversionistas colombianos, generando cercanía con el cliente al brindar un servicio personalizado y en búsqueda de los propios intereses que cada consumidor pudiese presentar, es decir, el producto a ofrecer se adaptará a las necesidades del cliente y no haciendo que el cliente se adapte a las propiedades disponibles (Anthony K. Tjan 2009) .

Para esto, Cash Home deberá contar con una gran cartera de propiedades de manera que pueda hacer match entre los requerimientos del cliente en cuanto a ubicación de la propiedad y la cercanía con los servicios, seguridad del sector, características y atributos (propiedad es apartamento, casa, es parte de un condominio, etc.).

El primer componente de la propuesta de valor es la asesoría especializada en inversiones inmobiliarias en Florida, dada por un equipo de expertos con conocimiento profundo del mercado estadounidense y de las particularidades que enfrentan los inversionistas extranjeros. Esta especialización permite orientar al cliente en cada etapa del proceso, disminuir riesgos y ofrecer información confiable para la toma de decisiones.

Otro elemento distintivo es el acceso a oportunidades de inversión selectas y rentables, resultado del análisis continuo del mercado y de las alianzas con agencias inmobiliarias locales. Cash Home facilita a sus clientes la identificación de propiedades con alto potencial de valorización, buenas condiciones de compra y alternativas ajustadas a sus objetivos patrimoniales, ofreciendo así un servicio que va más allá de la simple búsqueda de inmuebles.

La propuesta de valor también incluye servicios integrales de gestión y administración de propiedades, un factor importante para inversionistas que residen en Colombia o que no pueden desplazarse con frecuencia a Estados Unidos. Este acompañamiento posterior garantiza el adecuado mantenimiento del inmueble, facilita su uso para renta o valorización futura reduce la carga operativa del propietario.

Finalmente, Cash Home se compromete con la transparencia y calidad de operación, asegurando que cada etapa del proceso se realice de manera profesional, con claridad en los costos, cumplimiento normativo y comunicación constante. Esto fortalece la confianza, atributo indispensable para quienes invierten en un mercado extranjero.

Estructura de costos:

Uno de los componentes más relevantes es el marketing digital, que incluye campañas en redes sociales, publicidad segmentada, posicionamiento en motores de búsqueda y creación de contenido especializado. Debido a que Cash Home necesita atraer clientes en un sector específico y de alto valor, la inversión en marketing es fundamental para generar visibilidad, captar prospectos calificados y consolidar presencia en el mercado nacional e internacional.

Otros costos significativos es el relacionado con el desarrollo, mantenimiento y operación de la página web corporativa. Este sitio funciona como un canal principal de información, contacto y presentación de servicios, por lo que requiere actualizaciones constantes, diseño profesional, integración de

herramientas tecnológicas y optimización para ofrecer una experiencia confiable al cliente.

Además, se incluyen los gastos derivados del equipo de trabajo y los honorarios de los profesionales asociados, entre ellos expertos inmobiliarios, asesores financieros, abogados internacionales, y aliados en Florida. Si bien algunos de estos profesionales trabajan mediante alianzas estratégicas, su participación implica costos asociados a consultorías, comisiones o tarifas de servicios especializados.

A esto se suman los costos de operaciones generales, que abarcan herramientas tecnológicas, software para gestión de clientes, plataformas de análisis inmobiliario, comunicaciones y administración básica. Estos recursos son indispensables para garantizar eficiencia, seguimiento y una operación ordenada.

Fuentes de ingreso:

La primera fuente de ingreso está constituida por los honorarios derivados del servicio de asesoría inmobiliaria, que incluyen el acompañamiento integral ofrecido a los inversionistas durante todas las etapas del proceso de compra en Florida. Estos honorarios corresponden al valor agregado que provee Cash Home mediante el análisis del mercado, identificación de oportunidades, asesorías especiales y personalizadas.

Otra fuente relevante corresponde a los ingresos por comisiones, provenientes de alianzas con agencias inmobiliarias en Florida. Estas comisiones se generan cuando un cliente adquiere una propiedad a través de los aliados de la empresa. Esta estructura resulta beneficiosa, ya que permite que Cash Home obtenga ingresos adicionales sin trasladar costos extra al cliente.

Asimismo, la empresa generará ingresos a través de los servicios de administración y mantenimiento de propiedades, los cuales incluyen la supervisión de arrendamientos, coordinación de reparaciones, pago de servicios y gestión operativa.

Se consideran posibles ingresos derivados de consultorías especializadas, tales como análisis de rentabilidad, estudios comparativos de mercado, asesoría fiscal internacional y acompañamiento en tramites específicos que soliciten los inversionistas. Estas consultorías amplían el portafolio del negocio.

Cash Home cuenta con un modelo coherente, diferencial y financieramente sostenible, capaz de atender las necesidades de los inversionistas colombianos y de consolidarse como un actor confiable en el mercado inmobiliario de Florida.

Justificación del negocio desde el análisis sectorial y competitivo

El mercado de bienes raíces residenciales en Florida, Estados Unidos, es notable por su alta participación de inversores extranjeros, según revela el informe *"2020 Profile of International Residential Real Estate Activity in Florida"*. Este sector se destaca por su considerable tamaño y el volumen significativo de transacciones realizadas anualmente por compradores internacionales.

De acuerdo con PFS Realty group Miami (2024) la rentabilidad que puede obtener un Latinoamericano adquiriendo una propiedad en Florida es superior en comparación a otras ciudades de U.S.A, generando un flujo de caja que permite tener una inversión segura, esto motiva a los inversionistas a incursionar en este tipo de propiedades, mejor conocidas en U.S.A como Vacation Rentals o Propiedades para Vacacionar, estas se pueden alquilar usando plataformas como Airbnb, Expedia o Booking.

El crecimiento reciente en este mercado refleja un persistente interés por parte de inversores extranjeros en adquirir propiedades en Florida. Este fenómeno está influenciado por factores macroeconómicos como la estabilidad económica en los países de origen de los compradores, las fluctuaciones en los tipos de cambio, las políticas de inmigración y las condiciones específicas del mercado inmobiliario local.

Florida se posiciona como un destino atractivo para inversiones inmobiliarias internacionales debido a varios factores clave. En primer lugar, su mercado inmobiliario ha demostrado ser robusto y estable a lo largo del tiempo, experimentando una creciente demanda tanto de compradores locales como extranjeros interesados en propiedades residenciales.

Según Kw Legacy KellerWilliams (2021), la ubicación estratégica de Florida como puente entre América del Norte y América Latina la ha convertido en un punto de convergencia para inversionistas de todo el mundo. Su diversidad cultural y la presencia de comunidades internacionales fortalecen un entorno favorable para el mercado inmobiliario, caracterizado por una demanda constante de propiedades por parte de compradores extranjeros que buscan seguridad y rentabilidad. En particular, estados como Florida destacan como destinos preferidos por los latinos para invertir en finca raíz, debido a su atractivo turístico y al dinamismo de su mercado, lo que permite que las propiedades se renten con mayor rapidez que en otras zonas de Estados Unidos. Este comportamiento genera un flujo de caja más elevado y una rentabilidad de corto plazo, factores que continúan atrayendo a un número

de creciente de inversionistas latinoamericanos.

El entorno económico favorable de Florida, caracterizado por un crecimiento sólido, bajos impuestos y una infraestructura robusta, respalda el desarrollo continuo del sector inmobiliario. La estabilidad política y legal del estado también ofrece seguridad a los inversores, tanto nacionales como internacionales, que ven en Florida un lugar idóneo para realizar inversiones inmobiliarias.

La comercialización de bienes raíces en Florida se sustenta en una combinación única de estabilidad de mercado, ubicación estratégica, diversidad cultural, entorno económico favorable y seguridad jurídica, convirtiéndola en una opción preferida para aquellos que buscan oportunidades sólidas y rentables en el mercado inmobiliario internacional.

Ahora bien, los compradores colombianos desempeñan un papel destacado en el mercado inmobiliario de Florida, especialmente en áreas populares como Miami-Fort Lauderdale-West Palm Beach y Orlando-Kissimmee-Sanford. Los colombianos se cuentan entre los principales compradores extranjeros en estas regiones, demostrando una presencia significativa en la actividad inmobiliaria residencial internacional de Florida (Florida Realtors et al., 2024).

Los colombianos contribuyen significativamente a la proporción de compradores latinoamericanos y caribeños en el estado, manteniendo una participación del 5% en el mercado. Su interés y participación en bienes raíces de Florida subrayan su importancia como actores clave en el dinámico sector inmobiliario del estado.

Los compradores colombianos son destacados en el mercado inmobiliario de Florida por su preferencia hacia propiedades más accesibles, con un precio de compra mediano por debajo de los \$250,000. Esta tendencia indica que optan por inversiones inmobiliarias a un costo relativamente bajo en comparación con otros grupos de compradores extranjeros en la región.

Se puede establecer que Colombia figura consistentemente entre los principales países en las búsquedas globales de bienes raíces en el sur de Florida, demostrando un marcado interés en las propiedades de Miami, reconocido como un punto de entrada clave a las Américas y un destino primordial para inversiones internacionales.

En 2023, los compradores colombianos fueron los más activos en el sur de Florida entre los

compradores extranjeros, representando el 15% de todas las adquisiciones internacionales en la región. Otros países como Argentina (14%), Brasil (7%), Venezuela (6%) y Canadá (6%) también tienen una presencia significativa en el mercado.

Florida sigue siendo el destino principal en Estados Unidos para compradores extranjeros, con el 23% de todas las ventas de viviendas internacionales ocurriendo en el estado. Miami-Fort Lauderdale-West Palm Beach lidera las transacciones, representando más de la mitad de todas las ventas de viviendas internacionales en Florida y asegurando aproximadamente el 11% de todas las ventas de viviendas en Estados Unidos anualmente.

Miami ofrece propiedades de alta calidad a precios relativamente asequibles en comparación con otras ciudades globales. Por ejemplo, por \$1 millón, los compradores pueden obtener 64 metros cuadrados de propiedad de primera calidad, superando a lugares como Mónaco, Nueva York y Londres. Esto subraya la atractiva relación costo-beneficio que ofrece el sur de Florida, tanto para inversiones de lujo como para opciones más accesibles.

En resumen, los compradores colombianos juegan un papel significativo en el dinámico mercado inmobiliario de Florida, reflejando la creciente atracción de inversores internacionales hacia las oportunidades y el potencial del estado en el sector inmobiliario.

Basándonos en un análisis exhaustivo del mercado y una estrategia de entrada robusta, estamos preparados para establecernos como líderes en el mercado de bienes raíces residenciales internacionales en Florida. Con un enfoque centrado en el cliente y la innovación, anticipamos un crecimiento significativo y sostenido mientras satisfacemos las necesidades de nuestros clientes internacionales en esta región dinámica y competitiva.

Análisis de sostenibilidad del modelo de negocio planteado desde lo económico, lo social y lo ambiental

El modelo de negocio propuesto, Cash Home, empresa que ofrece servicios de asesorías para colombianos interesados en comprar propiedades en Florida, Estados Unidos, muestra una sólida base de sostenibilidad desde diversas perspectivas:

Desde el punto de vista económico, la empresa proporciona un valor añadido a sus clientes al ofrecer asesoramiento especializado en un mercado extranjero. Esto puede contribuir a maximizar el retorno de inversión y minimizar los riesgos financieros asociados con la compra de propiedades en el extranjero. Además, al generar ingresos recurrentes a través de sus servicios, el negocio asegura su estabilidad económica a largo plazo.

En el ámbito social, la empresa facilita la integración cultural de los clientes colombianos en la comunidad local de Florida al proporcionar asesoramiento en español y ofrecer información cultural relevante. Además, empodera a sus clientes al proporcionarles los conocimientos y herramientas necesarios para tomar decisiones informadas sobre inversiones inmobiliarias en el extranjero. Esto fomenta relaciones sólidas y a largo plazo con la empresa, además de contribuir a la diversidad y la inclusión en el mercado inmobiliario de Florida.

Desde una perspectiva ambiental, si bien el impacto directo del negocio puede ser limitado, la empresa puede promover prácticas sostenibles en sus operaciones internas, como la reducción del consumo de papel y energía. Además, puede fomentar prácticas ambientalmente responsables entre sus clientes al considerar aspectos como la eficiencia energética y la sostenibilidad al asesorar sobre la compra de propiedades.

En resumen, el modelo de negocio planteado muestra un enfoque integral de sostenibilidad, que busca no solo maximizar el retorno económico, sino también contribuir al bienestar social y promover prácticas ambientalmente responsables en el mercado inmobiliario de Florida.

Proyecciones Financieras (2026–2028)

Supuestos Financieros

Para la elaboración de las proyecciones financieras del plan de negocio *Cash Home*, se consideraron los siguientes supuestos base, los cuales reflejan condiciones realistas del entorno operativo tanto en Colombia como en el estado de Florida (EE. UU.), donde se desarrollará el modelo de asesorías inmobiliarias internacionales.

Concepto	Valor
Inversión inicial total	USD 20.000 (coworking, marketing, legal, tecnología, capital de trabajo y viajes)
Ticket promedio por propiedad	USD 250.000
Comisión por asesoría	3 % del valor de la propiedad
Fee fijo por cliente	USD 500
Clientes proyectados 2026	15
Crecimiento anual de clientes	35 %
Costo variable por cliente (viajes, abogados, documentación)	USD 1.000
Costos fijos mensuales (administración, oficina, personal)	USD 3.500
Impuesto de renta estimado	30 %
Tasa de descuento (para VAN)	12 %

Tabla 1. Tabla de proyección financiera (4 años) Plan de negocio Cash home.

Estos parámetros permiten establecer un escenario base conservador pero viable, sobre el cual se calculan los ingresos, costos, utilidades e indicadores de rentabilidad del proyecto.

Proyección de Ingresos

Los ingresos de *Cash Home* provendrán de dos fuentes principales:

- Omisiones derivadas de la intermediación y asesoría en la compra de inmuebles en Florida, equivalentes al 3 % del valor de cada propiedad.

- Honorarios fijos por cliente de USD 500 por concepto de acompañamiento y asesoría integral.

Año	Clientes	Ingreso por comisión (3 %)	Fee fijos	Total, ingresos (USD)
2026	15	112.500	7.500	120.000
2027	20	150.000	10.000	160.000
2028	27	202.500	13.500	216.000

Tabla 2. Tabla de proyección de ingresos (3 años) Plan de negocio Cash home.

El crecimiento de ingresos proyectado responde al aumento progresivo en la captación de clientes colombianos interesados en invertir en bienes raíces en Florida, impulsado por estrategias de marketing digital, alianzas locales y referidos.

Costos Operativos

Los costos del negocio se dividen en variables (directamente asociados a cada cliente) y fijos (administración, personal, coworking, tecnología y marketing continuo).

Año	Costos variables (USD 1.000 × cliente)	Costos fijos anuales (USD 3.500 × 12)	Total, costos operativos (USD)
2026	15.000	42.000	57.000
2027	20.000	42.000	62.000
2028	27.000	42.000	69.000

Tabla 3. Tabla de costos operativos plan de negocio Cash home.

El modelo mantiene costos fijos controlados gracias a la operación flexible mediante espacios de coworking, tercerización de servicios legales y el uso intensivo de herramientas digitales de gestión y comunicación.

Estado de Resultados Proyectado

A partir de los ingresos y costos estimados, se obtienen las utilidades netas proyectadas para el periodo 2026–2028:

Año	Ingresos totales	Costos operativos	Utilidad antes de impuestos (UAI)	Impuesto (30 %)	Utilidad neta (USD)
2026	120.000	57.000	63.000	18.900	44.100
2027	160.000	62.000	98.000	29.400	68.600
2028	216.000	69.000	147.000	44.100	102.900

Tabla 4. Tabla de utilidades netas proyectadas para el periodo 2026 - 2028

La tendencia muestra un crecimiento sostenido de las utilidades, evidenciando una estructura de costos eficiente y márgenes brutos favorables.

Flujo de Caja Proyectado

El flujo de caja operativo refleja la liquidez generada por el negocio y su capacidad para recuperar la inversión inicial y financiar su expansión.

Año	Utilidad neta	+ Depreciaciones	- Inversión inicial	Flujo de caja neto (USD)
2026	44.100	0	-20.000	24.100
2027	68.600	0	0	68.600
2028	102.900	0	0	102.900

Tabla 5. El flujo de caja operativo

La recuperación de la inversión se logra en el primer año de operación, generando flujos positivos sostenidos en los años siguientes.

Indicadores Financieros

Con base en los flujos proyectados, se obtuvieron los siguientes indicadores:

- Valor Actual Neto (VAN): USD 125.900 (calculado a una tasa de descuento del 12%)
- Tasa Interna de Retorno (TIR): 145 %
- Periodo de recuperación de la inversión (Payback): 1 año
- Rentabilidad sobre ventas promedio: 55 %

Estos resultados reflejan un modelo de negocio altamente rentable y de bajo riesgo financiero.

Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio se calcula considerando un margen de contribución promedio por cliente de USD 7.000 (ingreso medio de USD 8.000 menos costo variable de USD 1.000) y costos fijos anuales de USD 42.000.

Esto significa que el negocio alcanza el equilibrio financiero al cerrar 6 operaciones anuales, y a partir del séptimo cliente comienza a generar utilidades netas.

Escenarios de Proyección

Escenario	Clientes 2026	Ingresos totales (USD)	Utilidad neta 2026 (USD)	VAN (3 años)	TIR
Optimista	20	160.000	70.000	165.000	185 %
Base (Moderado)	15	120.000	44.100	125.900	145 %
Conservador	10	80.000	18.000	54.000	60 %

Tabla 6. Rentabilidad positiva y capacidad de cobertura de costos fijos

El análisis de sensibilidad muestra que incluso en un escenario conservador, el negocio mantiene rentabilidad positiva y capacidad de cobertura de costos fijos.

Conclusiones

El desarrollo de este trabajo permitió analizar de manera integral la viabilidad de crear una empresa colombiana dedicada a brindar asesoría en inversiones inmobiliarias en el estado de Florida. A partir del estudio del contexto colombiano y del interés creciente de los inversionistas por buscar alternativas seguras y estables en mercados internacionales, se identificó una oportunidad para la prestación de este tipo de servicios. Factores como la incertidumbre económica, política y social en Colombia, junto con la estabilidad y atractivo del mercado inmobiliario de Florida, sustentan la pertinencia de esta iniciativa empresarial.

El análisis PESTEL permitió examinar las condiciones externas que influyen en el proyecto, evidenciando que, aunque existen retos relacionados con la regulación legal, variaciones económicas y factores ambientales propios de Florida, también se presentan oportunidades importantes relacionadas con la estabilidad del mercado, el aumento de la demanda por propiedades y el avance en la tecnología facilitan la gestión de inversiones internacionales. De igual forma, el árbol de problemas permitió identificar los principales desafíos que enfrenta un emprendimiento de esta naturaleza, así como los posibles efectos si no se gestiona adecuadamente, reforzando la necesidad de un acompañamiento profesional especializado.

En ese sentido, el diseño Canvas me dio una visión clara del funcionamiento propuesto para la empresa, destacando la importancia de la asesoría personalizada, las alianzas estratégicas y una estructura de servicio integral que integre desde la identificación de oportunidades hasta la gestión posterior a la compra. Este modelo permite responder a las necesidades reales de los inversionistas colombianos, quienes buscan seguridad, información confiable y acompañamiento durante todo el proceso de compra en el exterior.

En conjunto, los análisis realizados evidencian que el proyecto es viable desde una perspectiva estratégica y operativa, y que existe un mercado potencial interesado en este tipo de servicios. Cash Home se presenta como una respuesta oportuna frente a las dificultades que enfrentan los colombianos al invertir en un mercado extranjero, ofreciendo una propuesta de valor diferenciada basada en la orientación profesional, la transparencia y el soporte continuo. Con ello, el proyecto demuestra contar con los elementos necesarios para ser implementado y consolidarse como una opción efectiva y confiable dentro del mercado de asesorías.

Bibliografía

- Amador-Mercado, C. Y. (2022). *El análisis PESTEL*. UNO Sapiens: Boletín Científico de la Escuela Preparatoria No. 1, 4(8), 1–2.
<https://repository.uaeh.edu.mx/revistas/index.php/prepa1/issue/archive>
- AMG International Realty. (2020). *Los principales costos de una propiedad en la Florida*.
<https://propiedadesmiamifl.com/los-principales-costos-de-mantenimiento-de-unapropiedad-en-florida/>
- Apartments.com. (2024). *Tendencias del mercado de alquiler en Miami, FL*.
<https://www.apartments.com/es/tendencias-de-alquiler/Orlando-fl/>
- Camargo Bustamante, C. S. (2011). *El árbol de problemas: herramienta fundamental para la identificación y análisis de problemas*. Revista Escuela de Administración de Negocios, (69), 162–175. <https://www.redalyc.org/pdf/944/94443423006.pdf>
- Euromonitor International. (2023). *Real estate activities in the US: ISIC 70*. Euromonitor International.
- Evernest. (2024). *La guía completa para invertir en Orlando, Florida*.
<https://www.evernest.co/blog/the-one-complete-guide-to-investing-in-orlando-florida>
- Florida Realtors; National Association of Realtors; CoreLogic; National Low Income Housing Coalition; Zillow; Douglas Elliman; Apartment List. (2024). *Industries & markets: Residential real estate in Florida*. Diversas fuentes. Recuperado el 26 de septiembre de 2025.
- Miami and Beaches. (2023). *Colombia vuelve a ser el mercado mundial líder en búsqueda de propiedades en Miami*. [https://www.orlandoandbeaches.com/l/visitor-information-andlocal-services/greater-orlando-convention-and-visitors-bureau-\(gmcvb\)/438//](https://www.orlandoandbeaches.com/l/visitor-information-andlocal-services/greater-orlando-convention-and-visitors-bureau-(gmcvb)/438//)
- Muñoz, A. F. (2025). *Árbol de problemas del proyecto Cash Home* [Diagrama]. Elaboración propia.
- OpenAI. (2025). *ChatGPT* [Herramienta de inteligencia artificial]. <https://chat.openai.com/>
(Consultado el 26 de noviembre de 2025) - ChatGPT fue utilizado como apoyo para la corrección de estilo y gramática del documento.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business model generation: A handbook for visionaries, game changers, and challengers*. Wiley.
- Statista. (2023). *Residential real estate: Market data & analysis*. Statista Market Insights.
- Tjan, A. K. (2009). *Value propositions that work*. Harvard Business Review.
<https://hbr.org/2009/09/value-propositions-that-work/>