



Vigilada Mineducación

ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA ABRIR UNA COMPAÑÍA DE FLIPPING INMOBILIARIO EN ESTADOS UNIDOS

JUAN MANUEL MÁRQUEZ AGUDELO

MIGUEL ÁNGEL ZULUAGA ÁLVAREZ

Trabajo de grado presentado como requisito para optar por el título de Magíster en
administración – MBA

Elkin Arcesio Gómez Salazar

Asesor

Universidad EAFIT

Escuela de Administración

Maestría en Administración - MBA

Medellín

2024

CONTENIDO

RESUMEN	6
ABSTRACT.....	7
INTRODUCCIÓN.....	8
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	10
2. JUSTIFICACIÓN	13
3. OBJETIVOS	17
3.1. General.....	17
3.2. Específicos	17
4. MARCO DE REFERENCIA CONCEPTUAL.....	18
4.1. Conceptos generales de sector construcción de edificaciones en Colombia.....	18
4.2. Conceptos generales de sector construcción de edificaciones en Estados Unidos	21
4.3. Definición y alcance de un estudio de prefactibilidad.....	23
5. MARCO METODOLÓGICO.....	25
5.1. Estudio sectorial	26
5.2. Estudio de mercado	27
5.3. Estudio técnico	28
5.4. Estudio ambiental	30
5.5. Estudio legal.....	31
5.6. Estudio organizacional	32
5.7. Estudio económico y financiero	34
5.8. Estudio de riesgos	35

6. ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA COMPAÑÍA DE FLIPPING INMOBILIARIO EN ESTADOS UNIDOS	37
6.1. Estudio Sectorial	37
6.2. Estudio de Mercado	46
6.3. ESTUDIO TÉCNICO	51
6.4. Estudio Ambiental	57
6.5. Estudio Legal	60
6.6. Estudio Organizacional	66
6.7. Estudio Económico y Financiero	70
6.8. Estudio de Riesgos	80
7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	85
8. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	87

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Porcentaje PIB Estados Unidos según sector económico.....	22
Figura 2. Crecimiento PIB Estados Unidos anual.	38
Figura 3. Venta de viviendas en millones en Estados Unidos.	40
Figura 4. Gráfico histórico de tasas hipotecarias a 30 años: Promedio para 1971 a 2023	41
Figura 5. Promedios semanales de una hipoteca de tasa fija a 30 años: Promedio para 2022 al 2023.....	41
Figura 6. Portal de búsquedas Redfin.....	47
Figura 7. Ubicación de Estados Unidos.....	51
Figura 8. Ubicación estado de Florida.	52
Figura 9. PRI descontando Vs. PRI contable.....	78
Figura 10. Flujo de caja del inversionista.....	79

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Estudio de oferta realizado	48
Tabla 2. Presupuesto a desarrollar en la línea de negocio para los siguientes 5 años.....	51
Tabla 3. Gastos fijos administrativos de operación.	55
Tabla 4. Organigrama propuesto para operación.	66
<i>Tabla 5. Perfil del cargo de gerencia.</i>	<i>67</i>
Tabla 6. Perfil del cargo diseñador y presupuestador	68
Tabla 7. Perfil del cargo residente de obra.	69
Tabla 8. Perfil del cargo auxiliar administrativo.	70
Tabla 9. Costos y gastos asociados a un proyecto de flipping.	71
Tabla 10. Ingresos asociados a un proyecto de flipping.	71
Tabla 11. Utilidad asociada a un proyecto de flipping.	71
Tabla 12. Flujo de proyectos por año.....	72
Tabla 13. Flujograma de trabajo por año.	73
Tabla 14. Flujo de caja del proyecto.	75
Tabla 15. Flujo de caja del inversionista.	76
Tabla 16. Indicadores financieros para flujo de caja del proyecto.	78
<i>Tabla 17. Indicadores financieros para flujo de caja del inversionista.</i>	<i>78</i>
Tabla 18. Matriz de riesgos.	83

RESUMEN

La dinámica de las empresas ha cambiado como resultado de la globalización, lo que significa que la entrada en mercados extranjeros es crucial para el crecimiento y la supervivencia de las estas. En el ámbito de la construcción, la competencia ha aumentado y ha llevado a las oportunidades a extenderse más allá de las fronteras. Con un desarrollo significativo en su sector de la construcción, Colombia cuenta con una posición favorable para explorar el mercado de Estados Unidos. Las compañías colombianas son adecuadas para ingresar al mercado estadounidense debido a su experiencia en proyectos de gran envergadura.

El objetivo de la presente tesis de grado es evaluar la posibilidad de que dos empresas de construcción colombianas ingresen al mercado estadounidense con el objetivo de establecer una nueva empresa enfocada en el negocio de flipping inmobiliario. Se utilizará la metodología ONUDI para evaluar factores como el análisis de mercado, el análisis técnico, el análisis económico, el análisis financiero, el análisis social, el análisis ambiental y el riesgo.

El propósito es brindar una perspectiva clara sobre la viabilidad de esta expansión, identificando elementos esenciales para que las empresas colombianas de construcción tomen decisiones estratégicas e informadas al buscar oportunidades en Estados Unidos.

Palabras clave: Estados Unidos, mercado extranjero, Colombia, globalización, construcción, flipping inmobiliario.

ABSTRACT

The dynamics of compendies have changed as a result of globalization, which means that entering foreign markets is crucial for the growth and survival of businesses. In the construction sector, competition has increased and has led opportunities to extend beyond borders. With significant development in its construction sector, Colombia has a favorable position to explore the United States market. Colombian companies are suitable to enter the US market due to their experience in large-scale projects.

The objective of this thesis is to evaluate the possibility for two Colombian construction companies to enter the US market with the aim of establishing a new company focused on the real estate flipping business. The UNIDO methodology will be used to evaluate factors such as market analysis, technical analysis, economic analysis, financial analysis, social analysis, environmental analysis, and risk.

The purpose is to provide a clear perspective on the feasibility of this expansion, identifying essential elements for Colombian construction companies to make strategic and informed decisions when seeking opportunities in the United States.

Key words: United States, Foreign markets, Colombia, Globalization, Construction, Real estate flipping.

INTRODUCCIÓN

La globalización y la apertura de los mercados internacionales han transformado radicalmente la dinámica de las empresas en la actualidad. En este contexto, la expansión a mercados extranjeros se ha convertido en una estrategia esencial para el crecimiento y la supervivencia de las organizaciones. Este fenómeno no es ajeno al sector de la construcción, donde la competencia se ha vuelto más feroz y las oportunidades de negocio han trascendido las fronteras nacionales.

Colombia, un país que ha experimentado un significativo crecimiento en su industria de la construcción en los últimos años, se encuentra en una posición óptima para explorar nuevas oportunidades en el mercado estadounidense. Las empresas colombianas especializadas en prestación de servicios en el sector construcción han demostrado una sólida trayectoria y experiencia en proyectos de gran envergadura, lo que las posiciona de manera estratégica para incursionar en el mercado de Estados Unidos.

La importancia de esta iniciativa radica no solo en el crecimiento y la proyección de las empresas colombianas, sino también en su contribución al sector de la construcción en Estados Unidos. En un país con una economía en constante expansión, la demanda de infraestructura y servicios de construcción es constante, y las empresas extranjeras pueden desempeñar un papel vital en la satisfacción de estas necesidades.

En este contexto, el presente trabajo de grado se enfocará en la evaluación de la viabilidad de la entrada en el mercado de Estados Unidos por parte de dos empresas prestadoras de servicios del sector de la construcción en Colombia, de forma que se cree una nueva compañía enfocada en una modalidad de negocio llamada flipping inmobiliario. A lo largo de este estudio, se evaluará mediante la metodología ONUDI (Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial), factores cruciales que influyen en la toma de decisiones, como: análisis de mercado, técnico, económico, financiero, social y ambiental y riesgos. Posterior a esto, se analizará el plan de implementación para la entrada en el mercado estadounidense y la metodología de monitoreo y evaluación continua.

En última instancia, esta investigación pretende brindar una visión clara y fundamentada sobre la factibilidad de esta expansión, identificando los aspectos críticos que permitirán no solo a las empresas protagonistas del estudio, sino también en general a las empresas colombianas de construcción, tomar decisiones informadas y estratégicas en su búsqueda de nuevas oportunidades de crecimiento y desarrollo en Estados Unidos.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El sector de la construcción, tanto en la economía mundial como en la economía nacional es un sector de mucha relevancia económica debido a sus características integradoras de varias industrias, así como por la alta generación de empleo que acarrea. En el año 2022, el sector construcción presentó un crecimiento de 4%, superando el crecimiento del PIB, el cual tuvo un crecimiento anual de 2.9%. (Cámara Colombiana de la Construcción-Camacol. (s/f)). Dicho crecimiento abarca distintos sectores dentro de la economía, los cuales comprenden: constructores, proveedores, profesionales independientes, banca, entre, otros distintos actores que intervienen en el proceso. Dentro del sector construcción existen dos subsectores: edificación e infraestructura (Cámara Colombiana de la Construcción-Camacol. (2020)).

El sector de la construcción de edificaciones en Colombia enfrenta diversos retos que deben abordarse de manera estratégica para garantizar su desarrollo sostenible y contribuir al crecimiento económico del país. Estos desafíos abarcan aspectos económicos, sociales, tecnológicos y ambientales, y requieren la cooperación de diferentes actores en la industria y el gobierno, entre algunos de los retos a los que se enfrenta el sector construcción en Colombia están:

Sostenibilidad y medio ambiente: Uno de los desafíos más apremiantes es la necesidad de adoptar prácticas más sostenibles y respetuosas con el medio ambiente en la construcción. Esto implica reducir la huella de carbono, promover la eficiencia energética y fomentar la utilización de materiales sostenibles.

Regulación y normativas: La industria de la construcción en Colombia enfrenta desafíos en términos de regulación y normativas. La simplificación de los procesos de licenciamiento, la actualización de normas de construcción y la mejora en la seguridad son áreas críticas para abordar.

Calidad y capacitación: Garantizar la calidad de las edificaciones es esencial para la seguridad de los habitantes. Esto requiere una inversión continua en la capacitación y certificación de profesionales de la construcción y la implementación de estándares de calidad.

Acceso a financiamiento: La financiación de proyectos de construcción es un desafío constante. La obtención de recursos y crédito asequible es crucial para el crecimiento del sector, y ha sido un obstáculo constante para la normal ejecución de los proyectos.

Infraestructura y movilidad urbana: La expansión de las ciudades en Colombia plantea retos en términos de infraestructura y movilidad urbana. La planificación eficiente y el desarrollo de soluciones de transporte sostenible son esenciales.

Innovación y tecnología: La adopción de tecnologías modernas, como la construcción modular y la inteligencia artificial, es fundamental para mejorar la eficiencia y reducir costos en el sector.

A partir de la experiencia obtenida en más de 12 años de trayectoria en el mercado, dos empresas que actualmente prestan servicios de consultoría y construcción en el sector construcción de edificaciones llamadas: IDEAS Y SOLUCIONES CIVILES DE COLOMBIA S.A.S. e INVERSIONES Y DESARROLLOS INMOBILIARIOS S.A.S. han decidido utilizar la experiencia y conocimientos obtenidos en la ejecución de sus actividades en Colombia y llevarlos al mercado de Estados Unidos. Sin embargo, para poder llevar a cabo dicha expansión de mercado, es necesario evaluar la viabilidad integral de la apertura de una empresa en Estados Unidos.

Para la evaluación de la prefactibilidad de la nueva compañía con expansión internacional, se ha decidido trabajar bajo la metodología ONUDI (Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial). Para esto se deberá hacer una serie de análisis enfocados al mercado de Estados Unidos, entre ellos:

Análisis de mercado y demanda:

Realizar un estudio de mercado que incluya análisis de competidores, tendencias del mercado, y necesidades de los clientes en Estados Unidos.

Evaluación técnica y tecnológica:

Adaptar y actualizar la tecnología y procesos de la empresa colombiana a los estándares y regulaciones estadounidenses.

Realizar un análisis técnico detallado para evaluar la compatibilidad de la tecnología y procesos de la empresa con los requerimientos locales.

Análisis financiero y económico.

Obtener financiamiento y diseñar una estructura financiera sólida para respaldar la expansión.

Realizar un análisis financiero que incluya la estimación de costos, ingresos y flujos de efectivo, y buscar fuentes de financiamiento adecuadas.

Análisis técnico normativo:

Comprender y cumplir con las regulaciones y normativas locales, como permisos, licencias y estándares de seguridad.

Realizar un análisis exhaustivo de las regulaciones locales y establecer un plan de cumplimiento que garantice la legalidad y seguridad del negocio.

Análisis de riesgos:

Identificar y gestionar los riesgos asociados con la expansión internacional.

Realizar un análisis de riesgos que identifique amenazas potenciales y desarrolle estrategias de mitigación.

Análisis social y cultural:

Integrar la cultura y valores de la empresa colombiana con las expectativas y la cultura empresarial de Estados Unidos.

Realizar un análisis cultural y definir estrategias para la adaptación y la construcción de relaciones en el mercado de destino.

La metodología ONUDI proporciona un marco estructurado y completo para abordar los retos de entrada en un mercado internacional, asegurando una evaluación integral y una toma de decisiones informada. Cada uno de estos pasos es esencial para maximizar las posibilidades de éxito de una empresa prestadora de servicios de construcción colombiana que busca expandirse a Estados Unidos.

2. JUSTIFICACIÓN

Para entender el contexto de la importancia de esta investigación en las empresas mencionadas anteriormente, se debe entender la realidad e historia de dichas empresas:

IDEAS Y SOLUCIONES CIVILES DE COLOMBIA, es una constructora con más de diez años de experiencia en el sector público y privado, y cuenta actualmente con tres líneas de negocio: construcción de proyectos de infraestructura pública y privada (incluidos mantenimientos), diseño integral de proyectos y desarrollo de proyectos inmobiliarios. Es una empresa fundada en Medellín, sin embargo, ha desarrollado proyectos en toda Colombia. Actualmente cuenta con más de 100 empleados y una facturación anual de 15.000 millones COP.

INVERSIONES Y DESARROLLOS INMOBILIARIOS ZULUAGA, es una compañía constructora con 2 años de experiencia en el sector, donde se ha enfocado en dos líneas de negocio: construcción de proyectos en el sector privado (casas unifamiliares, casas campestres, edificios y hotelería), la consultoría en proyectos (interventoría, estructuración y gerencia de proyectos inmobiliarios). Actualmente cuenta con más de 20 empleados y una facturación anual de 1.500 millones COP.

A partir de una relación comercial estable entre las compañías y de que ambos gerentes hacen parte de la maestría, se genera la idea de evaluar un mercado como Estados Unidos para entrar como prestadores de servicios con una sucursal de las empresas, en búsqueda de una economía más estable y dolarizada, la cual permita oportunidades importantes de negocio y de inversión para ambas compañías.

El mercado de empresas constructoras en Estados Unidos y Colombia presenta diferencias significativas en términos de tamaño, oportunidades y desarrollo. A continuación, se mencionan algunas de las ventajas del mercado para empresas constructoras en Estados Unidos con respecto a Colombia.

Tamaño del mercado y demanda:

Estados Unidos, con una economía altamente desarrollada y una población de más de 330 millones de personas, (Datosmacro.com. (2024) cuenta con un mercado

de construcción en constante crecimiento: el tamaño del mercado de construcción de América del Norte se estima en USD 2.35 billones en 2023, y se espera que alcance los USD 2.97 billones para 2028, creciendo a una CAGR de 4.82% durante el período de pronóstico (2023-2028) (Industria de la construcción de América del Norte. (s/f)). La demanda de viviendas, infraestructura y proyectos comerciales es considerable. En contraste, Colombia, aunque ha experimentado un crecimiento en el sector de la construcción en los últimos años, posee un mercado más pequeño en términos de tamaño y demanda.

Estabilidad económica:

Estados Unidos es conocido por su estabilidad económica, lo que atrae a inversores y empresas de construcción. El PIB per cápita es un muy buen indicador del nivel de vida y en el caso de Estados Unidos, en 2022, fue de 72.710 € euros. Esta cifra supone que sus habitantes tienen un buen nivel de vida, ya que ocupa el puesto número 9 de 196 países del ranking de PIB per cápita Datosmacro.com. (2024).

El Índice de Desarrollo Humano (IDH), creado por las Naciones Unidas para evaluar el progreso de una nación y que en última instancia indica el nivel de vida de sus ciudadanos, muestra que los ciudadanos estadounidenses disfrutan de una buena calidad de vida.

Además, su sistema legal y regulatorio es transparente y bien establecido, lo que brinda confianza a los inversores extranjeros. Colombia, aunque ha mejorado en estos aspectos, aún enfrenta algunos desafíos en términos de estabilidad y seguridad jurídica.

Acceso a financiamiento:

Las empresas constructoras en Estados Unidos tienen acceso a una amplia variedad de fuentes de financiamiento, incluyendo préstamos bancarios, inversores privados y mercados de valores.

A continuación, se mencionan algunas de las opciones más comunes:

- Préstamos bancarios: Las empresas constructoras pueden obtener financiamiento a través de préstamos bancarios. Los bancos locales y

nacionales ofrecen una variedad de opciones, como préstamos a corto y largo plazo, líneas de crédito y financiamiento de equipos. Estos préstamos suelen estar respaldados por garantías, como activos de la empresa o propiedades.

- Financiamiento privado: Las empresas constructoras pueden buscar inversores privados que estén dispuestos a invertir capital a cambio de una participación en el negocio o un rendimiento financiero acordado. Esta opción es particularmente ventajosa para proyectos de construcción en grandes cantidades.
- Bonos de construcción: Las empresas constructoras pueden emitir bonos de construcción en el mercado de valores para recaudar fondos. Estos bonos se basan en la promesa de reembolso con intereses en una fecha futura y a menudo son respaldados por proyectos específicos. Son una fuente común de financiamiento para proyectos de infraestructura pública.
- Crowdfunding inmobiliario: El crowdfunding inmobiliario es una forma relativamente nueva de financiamiento que permite a las empresas constructoras recaudar capital de una multitud de inversores a través de plataformas en línea. Este enfoque puede ser útil para proyectos inmobiliarios más pequeños o proyectos que buscan una base de inversores diversificada.

Colombia, por otro lado, tiene un acceso limitado al financiamiento y depende en gran medida de la financiación bancaria, lo que puede limitar el crecimiento de las empresas en el sector.

Innovación y tecnología:

El mercado de construcción en Estados Unidos es líder en la adopción de tecnologías avanzadas, como la construcción modular y la automatización. Esto no solo aumenta la eficiencia, sino que también mejora la calidad de los proyectos. Colombia, aunque ha avanzado en este sentido, aún tiene camino por recorrer en términos de innovación.

Normas y regulaciones:

Estados Unidos tiene estrictas normas de construcción y regulaciones de seguridad, lo que garantiza la calidad de los proyectos y la seguridad de los

trabajadores. Esto podría suponer un reto grande en la entrada de empresa nuevas constructoras a Estados Unidos, dado que se deben adaptar a las normativas y regulaciones locales.

Colombia también ha mejorado sus estándares en términos normativos, sin embargo, el cumplimiento y aplicación de estas todavía no está siendo correctamente ejecutado en el país.

Oportunidades de desarrollo a largo plazo:

El mercado estadounidense ofrece oportunidades de desarrollo a largo plazo para empresas constructoras, debido a su tamaño y diversidad de proyectos.

Desde el tercer trimestre de 2020, el sector de la construcción residencial ha tenido el mejor desempeño en la recuperación económica de los Estados Unidos de la crisis de COVID-19, generando tasas de crecimiento de dos dígitos y haciendo contribuciones significativas a la economía y la recuperación general de la industria de la construcción.

Para 2023, se espera que el valor anual de las mejoras de edificios residenciales en los Estados Unidos supere los USD 205 mil millones. Más de 330.000 nuevas unidades de alquiler están programadas para ser suministradas en todo el país, comparable a los cuatro años anteriores de un auge de la construcción. Se espera que ocho áreas metropolitanas establezcan máximos de cinco años en las entregas de apartamentos nuevos, a pesar de los obstáculos de la pandemia (Industria de la construcción de América del Norte. (s/f)).

Por lo anterior, considerando el tamaño del mercado de Estados Unidos en términos de desarrollo de proyectos inmobiliarios, construcción privada e infraestructura, se considera que, con respecto a Colombia, se podría conseguir desarrollo y estabilidad a largo plazo en dicho país.

En resumen, el mercado de empresas constructoras en Estados Unidos supera a Colombia en términos de tamaño, estabilidad económica, acceso a financiamiento, innovación y regulaciones. Sin embargo, ambas regiones tienen su propio conjunto de oportunidades y desafíos. Las empresas constructoras deben

evaluar sus objetivos y capacidades antes de ingresar a cualquiera de estos mercados.

3. OBJETIVOS

3.1. General

Desarrollar un estudio de prefactibilidad para abrir una compañía de flipping inmobiliario en Estados Unidos con base en la metodología ONUDI, con la finalidad de evaluar los distintos aspectos asociados a la apertura de la compañía, y recomendar o no la inversión para las empresas.

3.2. Específicos

- Identificar el contexto macroeconómico, tributario, político, tecnológico, de mercado y situación actual del sector construcción de edificaciones y negocios inmobiliarios en Estados Unidos mediante el Estudio Sectorial.
- Determinar el tamaño del mercado del sector construcción de edificaciones en Estados Unidos, con el fin de conocer oferta, demanda, precios, segmentación y clientes potenciales mediante el Estudio de Mercado.
- Evaluar mediante un estudio técnico cuáles son los alcances, costos, tiempos de ejecución, especificaciones técnicas a cumplir y demás componentes técnicos de la operación del mercado de construcción de edificaciones en Estados Unidos.
- Estudiar mediante el estudio ambiental cuáles son los impactos asociados a la operación de esta línea de negocios, normas a cumplir, requisitos mínimos, afectaciones y riesgos para la operación en Estados Unidos.
- Determinar mediante el estudio legal y jurídico el vehículo que se debe adoptar como empresas constituidas en Colombia para operar en Estados Unidos, además de las normas específicas, responsabilidades, derechos e implicaciones de la empresa frente a clientes, colaboradores, proveedores y entidades gubernamentales.

- Analizar, mediante el estudio financiero de la operación, la viabilidad, rentabilidad, niveles de endeudamiento, retorno de la inversión, capital de trabajo requeridos para operar.
- Clasificar mediante el estudio o análisis de riesgos cada uno de los posibles riesgos asociados a la entrada en operación en Estados Unidos, con la finalidad de identificar, cuantificar, evaluar su probabilidad de ocurrencia y monitorearlos.

4. MARCO DE REFERENCIA CONCEPTUAL

4.1. Conceptos generales de sector construcción de edificaciones en Colombia

A través de los siglos, el sector de la construcción en Colombia ha forjado una gran historia, marcada por una constante adaptación a las necesidades cambiantes del país. Desde las raíces precolombinas hasta las construcciones modernas y sostenibles de hoy en día, la evolución de este sector ha dejado una profunda huella en la arquitectura y la economía colombianas.

En tiempos anteriores a la llegada de los colonizadores españoles, las civilizaciones indígenas que habitaron lo que hoy es Colombia desarrollaron sus propias técnicas de construcción, utilizando materiales como el adobe y la madera. Estas estructuras servían como viviendas y monumentos ceremoniales, y aún hoy en día, se pueden apreciar vestigios de esta herencia arquitectónica.

La llegada de los españoles en el siglo XVI trajo consigo un nuevo capítulo en la historia de la construcción en Colombia. Se introdujeron técnicas y estilos arquitectónicos europeos, lo que resultó en la construcción de iglesias, catedrales, monasterios y casas coloniales que se han convertido en parte integral del patrimonio arquitectónico del país.

Durante el siglo XIX, Colombia presencié un florecimiento en la construcción, con la construcción de infraestructura clave, como vías férreas, que facilitaron el

transporte y el comercio. Además, se edificaron elegantes edificios públicos y residenciales. El siglo XX trajo consigo una explosión en el desarrollo urbano. Las ciudades colombianas como Bogotá, Medellín y Cali experimentaron un rápido crecimiento y urbanización. Se levantaron grandes edificios, edificios de oficinas y desarrollos residenciales para dar cabida a la creciente demanda de viviendas y espacios comerciales.

En la segunda mitad del siglo XX se produjo una mayor industrialización en el sector de la construcción, con la incorporación de técnicas y materiales modernos. El crecimiento de la población y la urbanización llevaron a un auge en la construcción de viviendas y proyectos de infraestructura que impulsaron la economía del país. La inversión en infraestructura se convirtió en un enfoque clave para el desarrollo económico de Colombia. El país realizó importantes inversiones en carreteras, puentes y puertos para mejorar la conectividad y la movilidad en todo el territorio nacional, fomentando el comercio y la competitividad.

En tiempos más recientes, la construcción ha experimentado un cambio hacia la sostenibilidad y la construcción ecológica. Se han promulgado regulaciones más estrictas para garantizar la calidad de los proyectos y la seguridad de los trabajadores, así como para impulsar prácticas más respetuosas con el medio ambiente.

Los programas de vivienda social han abordado el déficit habitacional y han proporcionado soluciones de vivienda a las poblaciones de bajos ingresos. Estos programas han dado lugar a la construcción de proyectos de viviendas accesibles, mejorando las condiciones de vida de muchas personas. Programas que actualmente se desarrollan como: Cambia mi casa, Mi casa ya, viviendas 100% subsidiadas, y demás, han generado un gran crecimiento en el desarrollo de proyectos inmobiliarios tipo VIS y VIP, y han disminuido el déficit habitacional en el país (Ministerio de Vivienda. (s/f)).

No obstante, la pandemia de COVID-19 trajo desafíos significativos para el sector de la construcción en Colombia, con paralizaciones temporales de proyectos y obstáculos logísticos. El mercado de vivienda experimentó en los primeros dos meses de la pandemia una fuerte contracción en sus ventas, y en la ejecución de proyectos, sin embargo, a partir de mayo de 2020 se fueron reactivando nuevamente, impulsadas en buena parte por los subsidios del Gobierno y la reactivación de los sectores (Portafolio, 2021). Adicional a esto, el sector construcción se convirtió en el eje de la reactivación económica del país, centrados en la generación de empleo y el desarrollo de los proyectos de infraestructura nacional como vías 4G, vías para la legalidad, y concesiones 5G.

El sector de la construcción es uno de los principales generadores de empleo en Colombia. Ofrece oportunidades laborales tanto directas (trabajadores de la construcción, arquitectos, ingenieros, etc.), como indirectas en industrias relacionadas, tales como la manufactura de materiales de construcción y el transporte. Según Camacol, uno de cada cinco empleos en Colombia es generado directa o indirectamente por el sector construcción, por lo tanto, es indispensable potenciar y mantener el mercado de construcción de edificaciones y vivienda para mantener el equilibrio en la economía colombiana.

El crecimiento del sector de la construcción impulsa el crecimiento económico del país. El aumento en la inversión en proyectos de construcción, ya sean viviendas, infraestructura o desarrollos comerciales, contribuye a la expansión de la economía. La construcción de infraestructura, como carreteras, puentes, aeropuertos y puertos, es esencial para la conectividad y el comercio en Colombia. Esto facilita el movimiento de bienes y personas, fomenta el desarrollo regional y mejora la competitividad del país.

4.2. Conceptos generales de sector construcción de edificaciones en Estados Unidos

El mercado de construcción de edificaciones en Estados Unidos ha sido un motor fundamental de su economía durante décadas. A lo largo de su evolución, ha experimentado cambios significativos en respuesta a factores económicos, sociales y tecnológicos, convirtiéndose en un sector crucial que influye en diversos aspectos de la vida en este país.

Históricamente, la construcción en Estados Unidos ha estado marcada por la expansión territorial y el desarrollo de infraestructura. Desde los primeros asentamientos coloniales, la construcción de edificaciones ha sido una necesidad básica para satisfacer las crecientes demandas de viviendas, comercio y transporte.

Sin embargo, el verdadero auge en la construcción de edificaciones se produjo en el siglo XX. Tras la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos experimentó un gran período de crecimiento sin precedentes. Esto llevó a una demanda considerable de viviendas y la expansión de áreas urbanas. La construcción de rascacielos, complejos residenciales y centros comerciales se potencializó durante la segunda mitad del siglo XX (Gayubas, 2023).

En la actualidad, el mercado de construcción de edificaciones en Estados Unidos es vasto y diversificado y se estima en 2.35 billones USD para 2023. Este mercado abarca una amplia variedad de sectores, desde la construcción de viviendas y edificios comerciales hasta proyectos de infraestructura pública (Industria de la construcción de América del Norte, s/f).

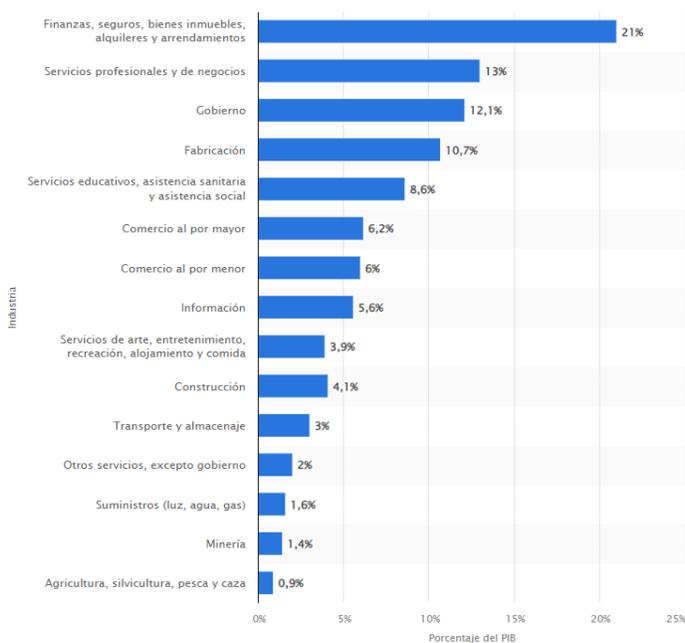
El sector de la vivienda sigue siendo un pilar importante del mercado de construcción. La demanda de viviendas unifamiliares y multifamiliares es constante, impulsada por el crecimiento de la población y la migración a áreas urbanas. Además, la construcción de viviendas energéticamente eficientes y ecológicamente sostenibles está ganando terreno a medida que aumenta la conciencia ambiental.

La construcción comercial también juega un papel vital en el mercado. Estados Unidos cuenta con un gran número de centros comerciales, oficinas corporativas, hoteles y complejos de entretenimiento. La continua innovación en diseño y tecnología está impulsando el desarrollo de edificios más inteligentes y resistentes.

Los proyectos de infraestructura son otra parte esencial del mercado de construcción en Estados Unidos. La inversión en carreteras, puentes, aeropuertos y sistemas de transporte público es fundamental para mantener la conectividad y el comercio en el país. El gobierno federal y los gobiernos estatales y locales juegan un papel importante en la financiación y ejecución de estos proyectos.

El mercado de construcción de edificaciones tiene un impacto significativo en la economía de Estados Unidos. Para 2021, el sector impulsó aproximadamente el 4.1% del producto interno bruto del país. Esto incluye no solo el valor de las construcciones, sino también la inversión en bienes raíces, actividades relacionadas y la creación de empleo (Fernández, 2023).

Figura 1. Porcentaje PIB Estados Unidos según sector económico.



Nota: Figura tomada de: Fernández (2023).

A pesar de su importancia, el mercado de construcción en Estados Unidos enfrenta varios desafíos. La escasez de mano de obra en la construcción, la volatilidad de los precios de los materiales y la complejidad de los reglamentos son algunos de los obstáculos que deben superarse. La pandemia de COVID-19 también tuvo un impacto significativo, con paralización en los proyectos y problemas logísticos.

Sin embargo, el futuro del mercado de construcción en Estados Unidos sigue siendo prometedor. La inversión en infraestructura, la demanda de viviendas y la innovación tecnológica continúan impulsando el crecimiento del sector. La transición hacia prácticas de construcción más sostenibles y eficientes también se está acelerando.

En conclusión, el mercado de construcción de edificaciones en Estados Unidos ha experimentado una evolución significativa a lo largo de los años y ha mantenido su posición como un pilar fundamental de la economía. Con su tamaño considerable, diversidad de proyectos y su impacto en el empleo y la calidad de vida, el sector de construcción en Estados Unidos desempeña un papel vital en la sociedad y en el desarrollo económico del país. A medida que se enfrenta a nuevos desafíos y fomenta la innovación, el mercado de construcción continúa su trayectoria de crecimiento y transformación.

4.3. Definición y alcance de un estudio de prefactibilidad

Para finalizar el marco de referencia conceptual de esta investigación, se debe entender claramente qué es un estudio de prefactibilidad y cuál es el alcance del desarrollo de este.

Según Cristina Ortega:

Los estudios de prefactibilidad son un análisis de la fase inicial de un posible proyecto. Los lleva a cabo un pequeño equipo y están diseñados para dar a los interesados de la empresa la información básica que necesitan para dar luz verde a un proyecto o elegir entre posibles inversiones.

- El estudio de prefactibilidad ayuda a determinar si se debe emprender o no un proyecto.

- Aunque el estudio de prefactibilidad no proporciona una respuesta directa sobre el grado de seguridad de un proyecto ni sobre la relación entre beneficios y ganancias, puede, sin embargo, poner de relieve las probabilidades de obtener una mayor rentabilidad y las áreas que necesitan una mayor atención antes de asegurar la primera ronda de financiación.

- Te ayuda a medir la viabilidad de un proyecto con respecto a los retos del mundo real y el beneficio que aportaría a la organización.

- Los resultados del estudio de prefactibilidad son probablemente la primera información del proyecto que toman en cuenta los responsables de la toma de decisiones y los inversores.

- Sirve de base si una organización quiere llevar a cabo un programa de expansión importante tras un programa preliminar exitoso (Ortega, 2021). Así mismo, Chain & Sapag argumentan que, en la prefactibilidad se profundiza la investigación, principalmente en información de fuentes secundarias para definir, con cierta aproximación, las variables principales relativas al mercado, a las alternativas técnicas de producción y a la capacidad financiera de los inversionistas, entre otras. En términos generales, se estiman las inversiones probables, los costos de operación y los ingresos que demandará y generará el proyecto, proyectándose las cifras.

Este estudio se caracteriza fundamentalmente por descartar soluciones con mayores elementos de juicio. Para ello se profundizan los aspectos señalados preliminarmente como críticos por el estudio de perfil, aunque sigue siendo una investigación basada en información secundaria, no demostrativa (Chain Chain & Sapag (2014).

Basados en lo expuesto anteriormente por estos autores, se define realizar el estudio de prefactibilidad basados en la metodología ONUDI (Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial), que evaluará factores cruciales

como: análisis de mercado, técnico, económico, financiero, social y ambiental y riesgos.

5. MARCO METODOLÓGICO

En el desarrollo del estudio de prefactibilidad para iniciar una compañía en Estados Unidos, se desarrollará la siguiente metodología:

Inicialmente, se desarrollará una recopilación general de información de bases bibliográficas, catálogos y repositorios bibliográficos institucionales, el cual suministrará información digital y escrita relacionada con los conceptos claves asociados a la operación en Estados Unidos de empresas constructoras.

Luego de organizar la información encontrada, se deberá clasificar su importancia, y posteriormente se desarrollará el cuerpo del estudio a través de la metodología ONUDI. Esta metodología fue escogida debido a que abarca todos los aspectos importantes para la evaluación de un proyecto, que en este caso es la implementación de una línea de negocio de empresas constructoras en Estados Unidos, y será fundamentada principalmente por el *Manual for the preparation of industrial feasibility studies*, escrito por ONUDI, Behrens Y Hawranek (1994).

El orden lógico en el cual se desarrollará este estudio de prefactibilidad es el propuesto por Hawranek y Behrens, en el cual se determina lo siguiente:

- Estudio sectorial
- Estudio de mercado
- Estudió técnico
- Estudio social
- Estudio ambiental
- Estudio legal
- Estudio organizacional
- Estudio financiero

- Estudio de Riesgo

5.1. Estudio sectorial

5.1.1. Generalidades

Este tipo de estudio tiene como objetivo comprender en detalle las características, tendencias, desafíos y oportunidades de un sector industrial particular. A continuación, se describen los principales objetivos de este estudio dentro de la metodología:

- Identificación del Sector Objetivo: En primer lugar, se debe definir el sector industrial específico que se analizará. Para el caso de estudio, se debe identificar y describir el subsector económico específico el cual se pretende entrar en Estados Unidos.
- Recopilación de Datos y Análisis: Se recopila información relevante sobre el sector, incluyendo estadísticas económicas, datos de producción, empleo, inversión y tendencias históricas. Se realiza un análisis exhaustivo de estos datos para comprender el estado actual del sector.

5.1.2. Fuentes de información

La metodología para entender el sector será un análisis PESTEL, el cual podrá dar información acerca de todos los aspectos que afectan el desarrollo del mercado inmobiliario, específicamente del flipping inmobiliario en Estados Unidos. Las principales fuentes de información son las siguientes:

- Bureau of Labor Statistics (BLS):

El BLS proporciona datos detallados sobre el empleo, los salarios y las tendencias laborales en la construcción en Estados Unidos.

- U.S. Census Bureau - Construction Statistics:

El U.S. Census Bureau ofrece datos sobre la construcción, incluyendo permisos de construcción, gastos de construcción y estadísticas de la industria.

- Associated General Contractors of America (AGC):

La AGC es una asociación comercial que ofrece informes, estudios y recursos sobre la industria de la construcción en Estados Unidos.

- National Association of Home Builders (NAHB):

La NAHB proporciona datos específicos sobre la construcción de viviendas, así como informes y análisis del mercado inmobiliario.

5.2. Estudio de mercado

5.2.1. Generalidades

Este tipo de estudio se centra en comprender a fondo el mercado en el que se implementará la línea de negocio, lo que implica investigar y analizar diversos aspectos que impactarán en su viabilidad y éxito. A continuación, se describen los principales objetivos de este estudio dentro de la metodología:

- Exploración del Entorno de Mercado: El estudio de mercado comienza con una exploración minuciosa del entorno en el que se llevará a cabo la línea de negocio. Esto implica analizar el mercado local de Estados Unidos.
- Identificación de la Demanda y la Oferta: Se busca comprender la demanda actual y futura de los productos o servicios que se relacionan con la línea de negocio. Esto implica determinar cuántos consumidores potenciales existen y cómo se espera que evolucione esta demanda con el tiempo. Además, se analiza la oferta en el mercado, identificando a los competidores y sus capacidades.
- Segmentación del Mercado: El estudio de mercado suele implicar la segmentación del mercado en grupos más pequeños o nichos, según características demográficas, geográficas, psicográficas y conductuales. Esto

ayuda a adaptar la estrategia de la operación para satisfacer las necesidades específicas de cada segmento.

- Análisis de la Competencia: Se realiza un análisis exhaustivo de los competidores en el mercado. Esto implica identificar quiénes son, cuál es su cuota de mercado, cómo operan y cuáles son sus estrategias. Este conocimiento es fundamental para diferenciarse y desarrollar una ventaja competitiva.
- Determinación de Precios y Estrategia de Comercialización: El estudio de mercado también implica establecer estrategias de precios y comercialización. Esto incluye determinar cuál será el precio de los productos o servicios y cómo se promocionarán y distribuirán.

El entregable principal de este estudio será el análisis de las 4 P asociadas al mercado del flipping en el estado de Florida – Estados Unidos.

5.2.2. Fuentes de información

Para el desarrollo del estudio de mercado se utilizarán 2 a compañías prestadoras de servicios de diseño, construcción e inversiones inmobiliarias, con el objetivo de establecer qué tipo de clientes atienden, los canales y segmentos del mercado a los que se dirigen, los tipos de contratos que celebran con los clientes, las formas de pago y financiación de los proyectos y los estimados de costos por metro cuadrado construido, metro cuadrado de reformas locativas y metro cuadrado de mantenimiento de edificaciones.

Se buscará en páginas de venta de propiedad raíz los precios por metro cuadrado de vivienda y locales comerciales, de acuerdo con la ubicación geográfica, estrato, usos del suelo, antigüedad de la propiedad, promedio de edad del barrio, entorno y desarrollo social.

5.3. Estudio técnico

5.3.1. Generalidades

Este tipo de estudio se enfoca en la parte técnica de la operación, incluyendo la planificación, el diseño, los recursos necesarios y la viabilidad de su implementación. A continuación, se describen los principales objetivos de este estudio dentro de la metodología:

- Definición del Alcance: El estudio técnico comienza con la definición clara del alcance. Esto implica establecer los objetivos, los entregables y las actividades específicas que se llevarán a cabo dentro de la creación de la línea de negocio.
- Planificación Detallada: Se elabora un plan detallado que abarca todas las etapas de la implementación, desde el inicio hasta la finalización. Esto incluye la secuencia de actividades, los plazos, los recursos necesarios y las responsabilidades de cada parte involucrada.
- Identificación de Recursos: Se determinan los recursos necesarios para llevar a cabo la implementación de la línea de negocio, lo que incluye materiales, maquinaria, personal, conocimientos técnicos y cualquier otro recurso que sea esencial para la ejecución.

5.3.2. Fuentes de información

Las fuentes de información para realizar el estudio técnico son las siguientes:

1. Normas técnicas vigentes en Estados Unidos.

Las normas técnicas para consultar son las siguientes:

Código Internacional de Construcción (IBC):

Este código establece normas para la construcción de edificaciones y estructuras en EE. UU.

Código Internacional de Electricidad (IEC):

Establece estándares para instalaciones eléctricas en edificaciones y estructuras.

Código Internacional de Fontanería (IPC):

Define estándares para sistemas de fontanería en construcciones.

National Electric Code (NEC):

Este código proporciona estándares para la instalación eléctrica y equipos en edificaciones.

American Concrete Institute (ACI):

ACI ofrece estándares y especificaciones para el uso del concreto en la construcción.

American Institute of Steel Construction (AISC):

AISC establece normas para la construcción con acero, incluyendo el diseño de estructuras de acero.

National Fire Protection Association (NFPA):

NFPA desarrolla códigos y estándares relacionados con la prevención de incendios, seguridad eléctrica y otros aspectos importantes en la construcción.

ASTM International:

ASTM proporciona normas técnicas voluntarias en una amplia gama de industrias, incluyendo la construcción.

5.4. Estudio ambiental

5.4.1. Generalidades

El estudio ambiental en la metodología de la ONUDI se enfoca en evaluar los impactos ambientales asociados a la implementación de la línea de negocio. Implica la identificación de cómo la operación puede afectar al entorno natural, los recursos naturales. Este estudio busca garantizar que la operación se desarrolle de manera sostenible y que se adopten medidas para mitigar o minimizar cualquier impacto negativo en el medio ambiente. Además, promueve la incorporación de prácticas y

tecnologías respetuosas con el entorno para contribuir a la conservación y la protección del medio ambiente.

5.4.2. Fuentes de información

Para el desarrollo del estudio ambiental se revisarán en páginas oficiales las siguientes fuentes de información:

Environmental Protection Agency (EPA):

El sitio web de la EPA es una fuente clave para obtener información sobre regulaciones ambientales, programas y datos relacionados con la calidad del aire, agua y suelo.

U.S. Green Building Council (USGBC):

El USGBC es conocido por su certificación LEED (Liderazgo en Energía y Diseño Ambiental). Se pueden encontrar recursos sobre prácticas de construcción sostenible y eficiencia energética.

5.5. Estudio legal

5.5.1. Generalidades

Este estudio se enfoca en analizar y abordar los aspectos legales y regulatorios que pueden afectar la implementación de la operación. A continuación, se describen los principales objetivos de este estudio dentro de la metodología:

- Evaluación de vehículo jurídico para operación en Estados Unidos: Se deberá evaluar bajo qué modalidad se operará en Estados Unidos, considerando que la línea de negocio será un spin off de dos compañías existentes en Colombia.
- Identificación de Marco Legal: El estudio legal comienza con la identificación y análisis del marco legal y regulatorio que rige el sector construcción dentro del marco de Estados Unidos.

- Cumplimiento Normativo: Se evalúa el cumplimiento de la operación de la línea de negocio con respecto a las leyes y regulaciones vigentes. Se verifica que la actividad económica esté en conformidad con los requisitos legales en áreas como el medio ambiente, la salud y la seguridad, los derechos laborales y otros aspectos críticos.
- Permisos y Autorizaciones: Se identifican y gestionan las autorizaciones y los permisos necesarios para llevar a cabo la operación.
- Contratos y Acuerdos: El estudio legal también implica la revisión y elaboración de qué tipos de contratos y acuerdos se llevarán a cabo con terceros, como proveedores, socios comerciales o inversores.
-

5.5.2. Fuentes de información

Para el desarrollo del estudio legal, se utilizarán 2 entrevistas a asesores jurídicos expertos que presten servicios en Estados Unidos y consulta en páginas oficiales de siguientes normas vigentes en el estado de Florida.

- Florida Department Business & Professional Regulation (https://floridabuilding.org/bc/bc_default.aspx)
- Florida Building Codes (https://floridabuilding.org/bc/bc_default.aspx)
- Fair Labor Standards Act – FLSA) Ley de Normas Justas de Trabajo (FLSA) <https://www.dol.gov/agencies/whd/compliance-assistance/handy-reference-guide-flsa/espanol>
- Ley de Sociedades comerciales en florida <https://juradolawfirm.com/es/ley-de-sociedades-comerciales-en-florida/>
- ISBA La Agencia Nacional de pequeños negocios <https://www.sba.gov/es/guia-de-negocios/administre-su-empresa/pago-de-impuestos>

5.6. Estudio organizacional

5.6.1. Generalidades

Este estudio tiene como objetivo garantizar que la organización a desarrollar (o línea de negocio) esté adecuadamente preparada para llevar a cabo la operación de manera efectiva y eficiente. A continuación, se describen los principales objetivos de este estudio dentro de la metodología:

- Análisis de Estructura Organizacional: El estudio organizacional comienza con un análisis de la estructura de la organización, incluyendo su jerarquía, departamentos y roles. Se busca comprender cómo será organizada y cómo se distribuyen las responsabilidades.
- Evaluación de Capacidades y Recursos: Se evalúan las necesidades de la organización en términos de recursos humanos, financieros y tecnológicos. Esto será importante para determinar cuáles son los recursos necesarios para llevar a cabo la implementación de la línea de negocio de manera efectiva.
- Identificación de Necesidades de Formación y Desarrollo: Se determinan las necesidades de formación y desarrollo del personal de la organización. Esto puede implicar la capacitación en nuevas habilidades o conocimientos requeridos para la operación en el marco de la nueva línea de negocios.

5.6.2. Fuentes de información

Las fuentes de información para realizar el estudio técnico son 2:

- Conocimiento adquirido por experiencia:

Para el desarrollo del estudio técnico de la metodología, se aprovechará la experiencia adquirida por más de 20 años de operación de las empresas IDEAS Y SOLUCIONES CIVILES DE COLOMBIA S.A.S. e INVERSIONES Y DESARROLLOS INMOBILIARIOS ZULUAGA S.A.S., donde se evaluarán cuáles son las estructuras organizacionales de las empresas, cuáles son sus fortalezas y debilidades y de qué forma se pueden extrapolar al mercado de Estados Unidos.

5.7. Estudio económico y financiero

5.7.1. Generalidades

Este estudio se enfoca en analizar la viabilidad económica y financiera de la línea de negocio, así como en garantizar que se disponga de los recursos necesarios para su implementación. A continuación, se describen los principales objetivos de este estudio dentro de la metodología:

- Análisis de Costos y Presupuesto: En esta etapa se realizan análisis detallados de los costos asociados a la operación de la línea de negocios. Esto incluye la estimación de los gastos necesarios para la ejecución, como materiales, mano de obra, equipos y otros recursos. Se deberá estudiar ampliamente la estructura de costos del sector construcción en Estados Unidos, costos por pie cuadrado, costos indirectos como licencias, permisos y diseños.
- Proyecciones Financieras: Se elaboran proyecciones financieras que incluyen ingresos, gastos, flujos de efectivo y estados financieros como el balance general y el estado de resultados. Estas proyecciones permiten evaluar la rentabilidad a lo largo del tiempo y la capacidad de la línea de negocio para generar ingresos sostenibles.
- Evaluación de Fuentes de Financiamiento: Se identifican las fuentes de financiamiento disponibles para la apertura de la línea de negocio. Esto puede incluir capital propio, inversores, préstamos bancarios, subvenciones gubernamentales u otras formas de financiamiento. Se busca determinar la combinación óptima de fuentes de financiamiento, en función de los resultados de la operación.
- Análisis de Rentabilidad y Viabilidad Económica: El retorno de la inversión (ROI), la tasa interna de retorno (TIR) y el período de recuperación de la inversión son los indicadores financieros utilizados para determinar la

rentabilidad de la línea de negocios. Esto ayuda a determinar si el negocio es rentable y cuánto tiempo tomaría recuperar la inversión inicial.

En resumen, el estudio económico y financiero en la metodología de la ONUDI se centra en asegurar que el proyecto o línea de operación sea viable desde una perspectiva económica y financiera, lo que implica una planificación cuidadosa de los costos, ingresos y fuentes de financiamiento, así como la gestión de riesgos financieros para garantizar el éxito sostenible de la línea de negocio.

5.7.2. Fuentes de información

Para el desarrollo del análisis económico y financiero se utilizarán principalmente estas fuentes de información:

- Bureau of Economic Analysis (BEA):

El BEA proporciona datos económicos esenciales, incluyendo el Producto Interno Bruto (PIB), ingresos y gastos del consumidor, inversión empresarial y comercio internacional.

- U.S. Census Bureau - Economic Indicators:

El U.S. Census Bureau ofrece una amplia gama de indicadores económicos, como ventas, costos de construcción, y datos de diferentes sectores económicos.

- Federal Reserve Economic Data (FRED):

FRED es una base de datos económicos que ofrece una variedad de series temporales, incluyendo tasas de interés, tasas de cambio y otros indicadores económicos clave.

5.8. Estudio de riesgos

5.8.1. Generalidades

Este estudio se enfoca en identificar, evaluar y gestionar los posibles riesgos que podrían afectar la implementación de la línea de negocio. Donde se llevarán a cabo los siguiente:

- Identificación de Riesgos: El estudio comienza con la identificación de todos los posibles riesgos que podrían surgir durante la operación. Estos riesgos pueden ser de naturaleza técnica, financiera, legal, ambiental, social o cualquier otro tipo de riesgo relacionado.
- Evaluación de Riesgos: Una vez identificados los riesgos, se procede a evaluar su probabilidad de ocurrencia y su impacto potencial. Esto permite priorizar los riesgos según su importancia y urgencia.
- Análisis de Impacto: Se analiza cómo cada riesgo identificado podría afectar la operación. Esto incluye considerar las consecuencias en términos de costo, tiempo, calidad y cualquier otro aspecto relevante.

En resumen, el estudio de riesgos en la metodología ONUDI es esencial para identificar y gestionar los obstáculos y desafíos potenciales que puedan surgir durante la creación y operación de la compañía. La gestión de riesgos efectiva mejora la viabilidad y la sostenibilidad de las operaciones, reduciendo los efectos adversos y maximizando el logro de los objetivos.

5.8.2. Fuentes de información

Para el desarrollo del estudio de riesgos se realizará una metodología integrada entre: experiencia obtenida por la experiencia adquirida por las empresas INVERSIONES Y DESARROLLOS INMOBILIARIOS ZULUAGA S.A.S. e IDEAS Y SOLUCIONES CIVILES DE COLOMBIA S.A.S., y se realizará una matriz de riesgos posibles en la implementación y operación de compañía en Estados Unidos.

6. ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA COMPAÑÍA DE FLIPPING INMOBILIARIO EN ESTADOS UNIDOS

6.1. Estudio Sectorial

En este estudio se realizará la revisión de los principales factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ecológicos y legales (Metodología PESTEL), que podrían influir significativamente en el proceso de toma de decisiones. Este enfoque nos proporcionará un marco claro para evaluar la viabilidad preliminar de establecer una compañía dedicada al negocio del flipping inmobiliario en el contexto del estado de Florida – Estados Unidos. Nuestra meta es alcanzar una comprensión de las condiciones externas que influyen en este sector, capacitándonos así para tomar decisiones estratégicas de acuerdo con las oportunidades y riesgos que se logren identificar.

Se pretende entrar en el sector inmobiliario en Estados Unidos, específicamente en el estado de Florida.

6.1.1. Político

Estados Unidos es una república federal, basada en la democracia representativa, con tres ramas de gobierno igualmente poderosas. Estados Unidos se compone de 50 estados, en gran medida autónomos y semi soberanos. Cuenta con una constitución de 1787, la cual ha sido objeto de 26 enmiendas en más de 200 años (Santander - Trade Markets, 2023). El gobierno estadounidense está diseñado conforme a la división de poderes: Ejecutivo, Legislativo y Judicial, donde cada estado cuenta con su propia constitución y un amplio margen de autonomía política y administrativa derivadas del federalismo que impera en el país.

A lo largo de la historia, el sistema político de Estados Unidos ha mantenido una estabilidad casi permanente, excepto por la etapa de la guerra civil desatada después del triunfo electoral de Abram Lincoln en 1860. Sin embargo, es importante destacar que a pesar del conflicto armado, en aquel tiempo se realizaron elecciones presidenciales y parlamentarias.

El gobierno actual de Joe Biden ha anudado esfuerzos por aprobar una reforma migratoria que propuso en el congreso, promueve el derecho a la salud, toma medidas para abordar la crisis climática pido y pidió unión ante el reto económico impuesto por la guerra en Ucrania, al tiempo que elogió los logros de su administración para manejar la inflación, los precios de combustibles, la estabilidad de los salarios y el aumento del número de empleos.

6.1.2. Económico

Estados Unidos es la mayor economía del mundo, por delante de China. Tras una década de crecimiento, el crecimiento del PIB fue negativo tras la crisis del COVID-19, agravada por las crecientes desigualdades e infraestructuras obsoletas. Sin embargo, la economía se recuperó prontamente: el crecimiento del PIB repuntó al 5,7% en 2021, impulsado por el consumo privado y la inversión, y apoyado por políticas monetarias y fiscales altamente adaptables. Como las condiciones financieras más ajustadas tuvieron un impacto negativo en la demanda, el crecimiento del PIB se ralentizó al 1,9% en 2022, pero vuelve y retoma el crecimiento en el 2023 con un PIB del 2,5%, volviendo al histórico de crecimiento que tenía antes de la crisis generada por el COVID-19 (Datosmacro.com., 2023).

Figura 2. Crecimiento PIB Estados Unidos anual.

Evolución: PIB anual Estados Unidos		
Fecha	PIB anual	Var. PIB (%)
2023		2,5%
2022	24.160.984 M€	1,9%
2021	19.699.710 M€	5,8%
2020	18.453.262 M€	-2,2%
2019	19.096.988 M€	2,5%
2018	17.378.956 M€	3,0%
2017	17.247.537 M€	2,5%
2016	16.894.135 M€	1,8%
2015	16.407.313 M€	2,9%
2014	13.207.549 M€	2,5%
2013	12.681.875 M€	2,1%

Nota: Figura tomada de: (Datosmacro.com., 2023)

Los Estados Unidos de América son un país altamente industrializado que emplea tecnologías avanzadas y tiene un alto nivel de productividad. La agricultura (maíz, soya, res y algodón); fabricación de maquinaria, productos químicos, alimentos y automóviles; y un floreciente mercado terciario centrado en finanzas, nuevas tecnologías, seguros, bienes raíces y arrendamiento son los principales sectores.

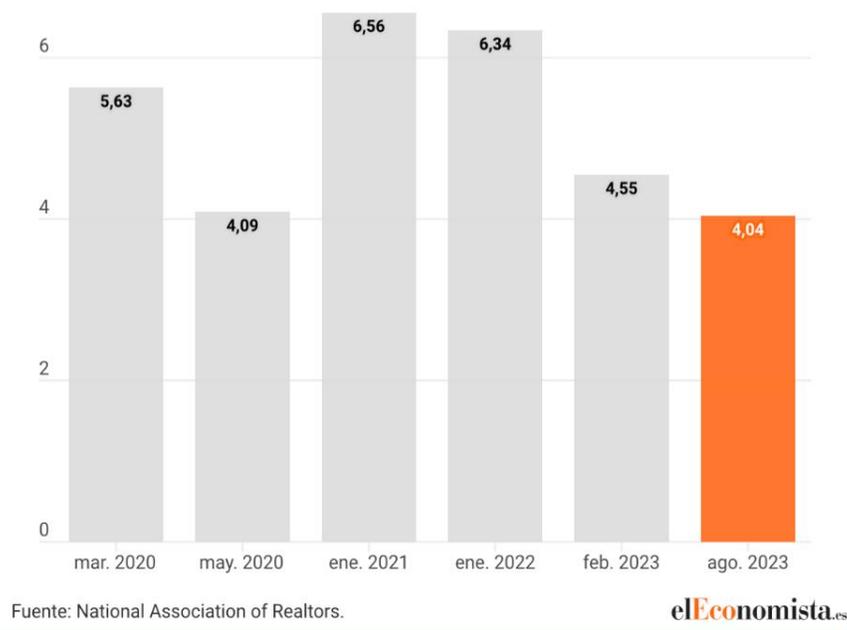
La economía estadounidense se basa esencialmente en los servicios. El sector terciario representa más de tres cuartas partes del PIB (77,6%) y emplea al 79% de la fuerza laboral del país (Banco Mundial). Una gran parte del PIB se compone del sector de finanzas, seguros, bienes raíces, alquiler y arrendamiento (20,1% en el tercer trimestre de 2020) (Santander - Trade Markets, 2023).

El mercado inmobiliario en Estados Unidos, en el estado de Florida, se ha visto impactado negativamente por la inflación. Esto ha incrementado el costo de vida del ciudadano americano promedio, lo que ha llevado a una disminución de su capacidad adquisitiva, agudizándose con el incremento de las tasas de interés.

Según los últimos datos publicados por la Asociación Nacional de Agente Inmobiliarios estadounidense, las ventas de viviendas cayeron casi un 16% en el mes de agosto respecto a 2022, una cifra que se traduce en poco más de 4 millones de viviendas compradas durante todo 2023. Hace tan solo 30 meses la venta de viviendas en Estados Unidos superaba los 5,6 millones.

Figura 3. Venta de viviendas en millones en Estados Unidos.

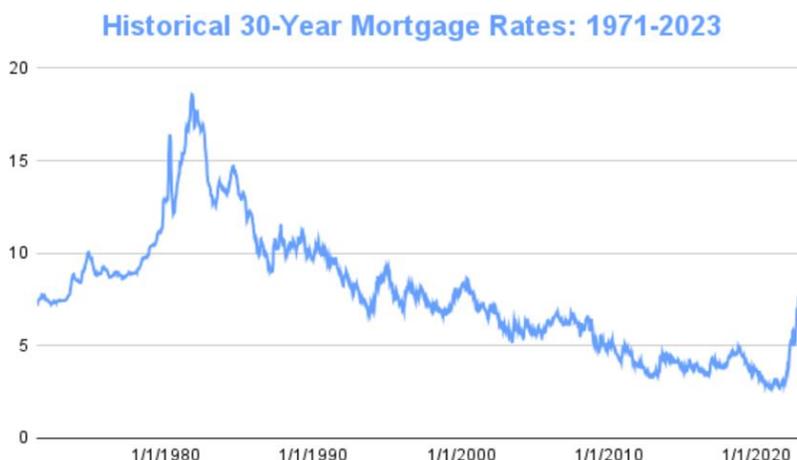
Datos en millones



Nota: Figura tomada de: National Association of Realtors (2023).

El gobierno americano como estrategia para controlar la inflación subió significativamente las tasas de inertes, lo que llevó a una reducción transaccional en el mercado inmobiliario, desde el año 2021.

Figura 4. Gráfico histórico de tasas hipotecarias a 30 años: Promedio para 1971 a 2023



Nota: Figura tomada de: Miller (2024).

Figura 5. Promedios semanales de una hipoteca de tasa fija a 30 años: Promedio para 2022 al 2023



Chart represents weekly averages for a 30-year fixed-rate mortgage. Average for 2022-23 as of December 8, 2023. Source: Freddie Mac PMMS. (c) TheMortgageReports.com

Nota: Figura tomada de: Miller (2024).

Las tasas de interés tuvieron un pico de incremento en junio del 2022, pero hoy la inflación logró disminuir considerablemente y se encuentra estable, lo que significó una reducción gradual en las tasas de interés para los próximos años. Esto

va a marcar una reactivación importante en la adquisición de vivienda usada y nueva.

Luego de la pandemia COVID-19, y sus efectos sociales y económicos se generó una incertidumbre generalizada en los mercados inmobiliarios, lo que ocasionó una disminución de transacciones por parte de los inversionistas y los compradores de vivienda usada.

Contrario al decrecimiento del mercado inmobiliario en Orlando, se ha tenido un notable crecimiento poblacional debido a la tasa de natalidad y migración, lo cual puede aumentar la demanda.

El aumento en el costo de vida fue superior al incremento de salario anual, lo cual afectó la calificación de créditos de vivienda para los compradores finales, que en su mayoría hacen uso de estos para la compra de vivienda usada.

Después de todo, unas tasas de inflación más bajas en Estados Unidos podrían permitir a la Reserva Federal poner fin a su ciclo de aumento de las tasas de interés, antes de lo previsto, y empezar a reducir eventualmente la tasa de interés de los fondos federales, lo que permite proyectar un incremento en el acceso a créditos de vivienda nueva y usada, creando nuevas oportunidades en el mercado inmobiliario (Ayres & Perrupato (2022)).

6.1.3. Social

Los Estados Unidos han avanzado en la implementación de políticas que son más respetuosas con los derechos. Promulgó la Ley de Reducción de la Inflación, que protege el derecho a la salud y aborda la crisis climática. No obstante, es necesario que las autoridades tomen medidas más valientes para erradicar el racismo sistémico que se ha arraigado en muchas instituciones y estructuras estadounidenses; enfrentar los desafíos que plantean el cambio climático, las amenazas a la democracia tanto dentro como fuera del país, y las crisis sanitarias como la pandemia de COVID-19; y garantizar el respeto por los derechos. Las

estructuras de poder endémicas y desiguales –basadas en gran medida en el racismo, la supremacía blanca y la desigualdad económica— son obstáculos para un cambio significativo.

El gobierno del presidente estadounidense Joe Biden prometió reformar las duras y abusivas políticas fronterizas, pero muchas de estas enmiendas se han retrasado. Además de la condición de inmigrante, la raza y la etnia son los principales factores que determinan quién es blanco de las políticas de inmigración más duras, como la expulsión, la detención, la deportación y las políticas extremas contra el asilo. A pesar de algunos casos de reformas del sistema jurídico penal, muchas autoridades siguen haciendo afirmaciones alarmistas y a menudo infundadas sobre el aumento de la delincuencia para favorecer políticas que se basan principalmente en la aplicación de la ley y el castigo, en lugar de abordar las necesidades subyacentes, como mejorar el acceso a la vivienda, la salud, los servicios voluntarios de salud mental y las oportunidades educativas.

6.1.4. Tecnológico

El mercado tecnológico estadounidense destaca como uno de los más competitivos e innovadores a nivel mundial, evolucionando de manera constante y ofreciendo productos y servicios de alta calidad a los consumidores. Esta industria, líder en innovación y en inversión e investigación y desarrollo a nivel global, está compuesta tanto por empresas multinacionales consolidadas, como por startups emergentes que aportan una gran diversidad al panorama tecnológico. En este contexto, Estados Unidos se presenta como un país colmado de oportunidades para empresas y personal en el campo de la tecnología.

La concentración de grandes empresas tecnológicas en Estados Unidos convierte al país en un destino muy atractivo para profesionales en busca de una carrera exitosa. Las compañías estadounidenses tienen una constante demanda de nuevos talentos en el ámbito tecnológico y valoran enormemente a los expertos en esta área. Sin embargo, a pesar de su posición privilegiada, Estados Unidos

enfrenta el desafío de preparar a la próxima generación con las competencias necesarias para cubrir los puestos de trabajo de alta tecnología que demanda el mercado. Werner Penk, presidente del mercado tecnológico mundial, advierte sobre la importancia de abordar este déficit de talento en campos STEM (ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas), ya que, de lo contrario, se proyecta que el país podría experimentar una significativa producción no realizada, estimada en más de 162.000 millones de dólares para el año 2030.

6.1.5. Ecológico

Durante gran parte del siglo XX, la preocupación por los impactos ambientales fue creciendo gradualmente, especialmente después de eventos como el desastre del río Cuyahoga en 1969, donde un incendio causado por la contaminación del agua capturó la atención nacional y llevó a la creación de la Agencia de Protección Ambiental (EPA) en 1970.

A lo largo de las décadas siguientes, Estados Unidos implementó una serie de medidas legislativas y políticas para abordar diversos problemas ambientales, como la contaminación del aire y el agua, la conservación de la biodiversidad y la gestión de residuos. La Ley de Aire Limpio de 1970 y la Ley de Agua Limpia de 1972 son ejemplos clave de legislación que estableció estándares ambientales y regulaciones para proteger la calidad del aire y del agua en el país.

En las últimas décadas, los avances tecnológicos también han desempeñado un papel crucial en los esfuerzos ecológicos de Estados Unidos. La promoción de energías renovables como la solar y la eólica, junto con la mejora de la eficiencia energética en diversos sectores, ha contribuido a la reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero y a la transición hacia una economía más sostenible.

Sin embargo, a pesar de estos avances, Estados Unidos sigue enfrentando desafíos importantes en materia ambiental, como la gestión de residuos, la contaminación del suelo y del agua, y la adaptación al cambio climático. La continua

innovación y colaboración entre el gobierno, la industria y la sociedad civil son fundamentales para abordar estos desafíos y construir un futuro más sostenible para las generaciones venideras.

6.1.6. Legal

La ley común, que proviene de la tradición legal británica y se aplica a nivel federal y estatal, es la base del sistema legal de los Estados Unidos. Este sistema está establecido en la Constitución de los Estados Unidos y se caracteriza por la separación de poderes entre los poderes legislativo, ejecutivo y judicial.

Los derechos individuales, la división de poderes y la protección de la propiedad privada son los fundamentos del sistema legal establecidos por la Constitución. Además, el sistema legal de los Estados Unidos se compone de las leyes estatales y federales, así como de la jurisprudencia de los tribunales que se ha desarrollado con el tiempo

Este sistema legal fomenta la inversión y el crecimiento empresarial al proporcionar un marco legal estable y predecible. Las empresas pueden mitigar los riesgos legales y planificar a largo plazo gracias a la claridad y consistencia de las leyes y regulaciones. Además, el sistema judicial estadounidense es reconocido por su independencia y profesionalismo, lo que garantiza un proceso justo y equitativo para resolver disputas comerciales y proteger los derechos de propiedad.

La protección de los derechos de propiedad y el cumplimiento de los contratos, son elementos clave del sistema legal estadounidense que brindan seguridad y confianza a los inversores y empresas. Esto impulsa la inversión extranjera y nacional, la innovación y la competencia, y el crecimiento económico y el desarrollo de los mercados y empresas nacionales.

En resumen, el sistema jurídico y legal de Estados Unidos garantiza la estabilidad, la seguridad jurídica y la protección de los derechos de propiedad, lo que facilita el crecimiento económico y el desarrollo de los mercados y las

empresas. Además, el papel de Estados Unidos en la gestión de la bolsa de inversión sujeta a un marco legal y regulatorio establecido por el gobierno federal y supervisado por la Comisión de Valores y Bolsa (SEC, por sus siglas en inglés), tiene un impacto significativo en la economía global, atrayendo inversores, facilitando el acceso al capital para empresas y sirviendo como referencia para los mercados financieros mundiales. Esto puede beneficiar tanto a empresas como a inversionistas al proporcionar un entorno financiero estable, líquido y transparente.

6.2. Estudio de Mercado

En este estudio de prefactibilidad se recopiló y analizó la información requerida para poder determinar cuáles son las particularidades y características del mercado del flipping inmobiliario en el estado de Florida, Estados Unidos. El enfoque metodológico se basó en las 4 áreas clave del ámbito del marketing y más conocido como las 4 P (producto, plaza, precio y promoción).

6.2.1. Producto – Servicio

Para el caso de este estudio de prefactibilidad, se enfoca en un servicio que es el Flipping, práctica común en el mercado inmobiliario, que implica comprar una propiedad con la intención de venderla nuevamente en un corto período de tiempo, generalmente después de realizar mejoras o renovaciones para aumentar su valor de mercado. El término "flipping" proviene de la idea de "darle la vuelta" a una propiedad para obtener ganancias (Épica inmobiliaria, 2023).

Para el caso de estudio se pretende iniciar una línea de negocios en Estados Unidos e iniciar con el flipping inmobiliario en el estado de Florida. Inicialmente el producto que se llevará al mercado a la venta son los inmuebles usados que ya se hayan comprado, restaurado, mejorado y se proceda a su respectiva venta.

6.2.2. Precio

Para el análisis de precio de los productos se realizó una investigación y análisis de propiedades en venta en una página web llamada Redfin, en la cual se pueden investigar las propiedades que se encuentran en venta en un sector específico y las propiedades que se han vendido en una zona determinada en un tiempo determinado.

Figura 6. Portal de búsquedas Redfin

← Search Overview Home details Redfin Estimate Schools Favorite Edit Facts Share

SOLD DEC 22, 2023

Street View

18 photos

SOLD ON DEC 22, 2023

2158 Churchill Downs Cir, ORLANDO, FL 32825

\$300,000	3	2	1,150
Sold Price	Beds	Baths	Sq Ft

Map data ©2024 Google

Is this your home?

Track this home's value and nearby sales activity

I own 2158 Churchill Downs Cir

Nota: Figura tomada de: Redfin (s/f).

Es importante considerar que, para el ejercicio de prefactibilidad, se establecieron productos que se puedan comprar entre USD 150.000 y USD 200.000 y ser vendidos posteriormente entre USD 280.000 y USD 350.000. Esta consideración se hace por dos razones principalmente: acceso a financiamiento en un país nuevo de forma más mesurada, y que estos valores son los productos que más se comercializan en promedio en Estados Unidos.

Para el análisis del precio, se realizó un estudio de oferta con datos obtenidos en la plataforma Redfin, donde se consignaron 12 propiedades vendidas tipo casas, en los últimos 3 meses, en 3 ciudades del estado de Florida (Tampa, Orlando y Miami), como se muestra a continuación.

Tabla 1. Estudio de oferta realizado

Ciudad	Fecha de venta	Valor	Área ft²	# Habitaciones	# Baños
Orlando	22/12/2023	\$300,000.00	1,150	3	2
Orlando	27/11/2023	\$295,000.00	1219	3	2
Orlando	08/12/2023	\$298,000.00	1070	3	2
Orlando	24/11/2023	\$289,000.00	1375	3	2
Tampa	27/12/2023	\$283,000.00	804	2	1
Tampa	19/12/2023	\$300,000.00	972	2	1
Tampa	22/01/2024	\$300,000.00	1560	3	2
Tampa	27/12/2023	\$285,000.00	1000	2	1
Tampa	28/11/2023	\$294,000.00	929	2	1
Miami	17/11/2023	\$283,000.00	1112	2	2
Miami	07/12/2023	\$280,000.00	1066	2	1.5
Miami	03/01/2024	\$268,533.00	1240	2	2
Miami	06/12/2023	\$290,000.00	932	3	1

Por lo tanto, para el estudio de prefactibilidad, se asume un precio de producto entre USD 300,000 y USD 350,000, que posteriormente podrá evaluarse y modificarse a medida que se entre en operación de la nueva empresa y de la experiencia ganada en los primeros años.

6.2.3. Plaza

Para el caso de estudio, la plaza hace referencia a la ubicación y distribución de las propiedades adquiridas y mejoradas para la venta, que para este caso es el estado de Florida.

Florida ofrece una variedad de mercados inmobiliarios, desde áreas urbanas hasta destinos turísticos costeros. Es crucial para el estudio de mercado identificar

áreas con alta demanda de compra y venta de inmuebles, adicional, áreas con potencial de crecimiento y apreciación de las propiedades en el tiempo, esto generará mayor flujo de ventas e interés en los compradores potenciales.

Según International Transactions in U.S. Residential Real Estate (2023), Florida sigue siendo el principal destino para los compradores extranjeros, con una participación del 23%. Los principales compradores de Florida fueron de América Latina (46%) y Canadá (24%). Además, Florida fue el destino estatal principal entre los compradores canadienses y colombianos.

Históricamente, Miami se ha desempeñado como una ciudad estrella para la inversión en propiedades y desarrollos hoteleros turísticos, sin embargo, no es la única ciudad de Florida interesante para la inversión. Se deben explorar otras plazas interesantes como es Orlando, ciudad que atrae a millones de turistas cada año, lo que genera una alta demanda de propiedades de alquiler a corto plazo, para hotelería y rentas cortas como AirBnb. Palm bay, Cape Coral y Tampa, son ciudades que pueden ser un destino interesante para el desarrollo del flipping inmobiliario.

6.2.4. Promoción

Para el desarrollo de la línea de negocio de Flipping inmobiliario en Florida se debe desarrollar un plan de promoción integral y específico que permita aumentar la visibilidad de las propiedades renovadas, atraer a compradores potenciales y establecer relaciones sólidas en la comunidad inmobiliaria local. Para esto se piensa implementar los siguientes rubros.

- **Desarrollo de Marca y Material Promocional:**

Diseñar un logotipo y una identidad visual que reflejen la profesionalidad y la calidad de las propiedades renovadas. Para esto se deberá crear material promocional impreso, como folletos y volantes, para distribuir en ferias inmobiliarias locales, eventos comunitarios y oficinas de bienes raíces.

- **Presencia en Línea:**

Desarrollar un sitio web atractivo y fácil de navegar que muestre las propiedades disponibles para la venta, con fotografías de alta calidad, descripciones detalladas y recorridos virtuales. Utilizar estrategias de SEO (Optimización de Motores de Búsqueda) para mejorar la visibilidad del sitio web en los resultados de búsqueda de Google y otros motores de búsqueda.

Mantener una presencia activa en redes sociales como Facebook, Instagram y LinkedIn, compartiendo fotos de propiedades renovadas, consejos útiles para compradores de vivienda y noticias sobre el mercado inmobiliario local.

- **Publicidad Digital:**

Ejecutar campañas de publicidad en línea dirigidas a compradores potenciales en Florida, utilizando plataformas como Google Ads y Facebook Ads para llegar a audiencias específicas, según sus intereses, ubicación y comportamiento en línea.

Crear anuncios de video cortos destacando propiedades específicas y las mejoras realizadas, que se pueden compartir en redes sociales y plataformas de video como YouTube.

- **Eventos y Ferias Inmobiliarias:**

Participar en ferias inmobiliarias locales y eventos de la industria para mostrar propiedades disponibles y establecer contactos con compradores potenciales, inversores y otros profesionales del sector.

- **Correo Directo y Email Marketing:**

Enviar correo directo a listas de correo segmentadas de posibles compradores y agentes inmobiliarios locales, destacando propiedades disponibles y ofertas especiales. Implementar campañas de email marketing para mantenerse en contacto con compradores potenciales y mantenerlos informados sobre nuevas propiedades en el mercado, eventos y noticias del sector.

Para el desarrollo de la propuesta de promoción, se ha construido el siguiente presupuesto a desarrollar en la línea de negocio para los siguientes 5 años:

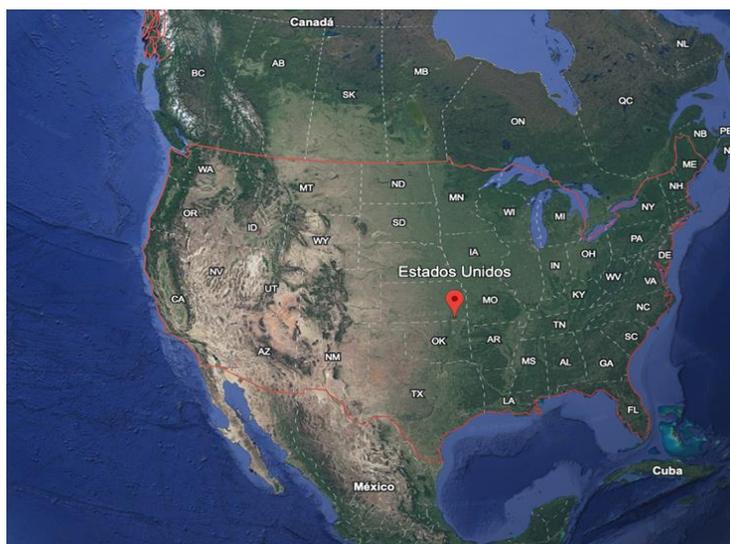
Tabla 2. Presupuesto a desarrollar en la línea de negocio para los siguientes 5 años

Actividad / Estrategia	Costo (USD)				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Desarrollo de marca y material promocional	\$ 4,000				
Presencia y pauta en redes sociales	\$ 2,400	\$ 2,640	\$ 2,904	\$ 3,194	\$ 3,514
Eventos y ferias inmobiliarias	\$ 10,000	\$ 11,000	\$ 12,100	\$ 13,310	\$ 14,641
Gestión de correos y email marketing	\$ 1,440	\$ 1,584	\$ 1,742	\$ 1,917	\$ 2,108
Totales	\$ 17,840	\$ 15,224	\$ 16,746	\$ 18,421	\$ 20,263

6.3. ESTUDIO TÉCNICO

Se pretende realizar la apertura de una compañía dedicada al flipping inmobiliario en el estado de Florida - Estados Unidos.

Figura 7. Ubicación de Estados Unidos

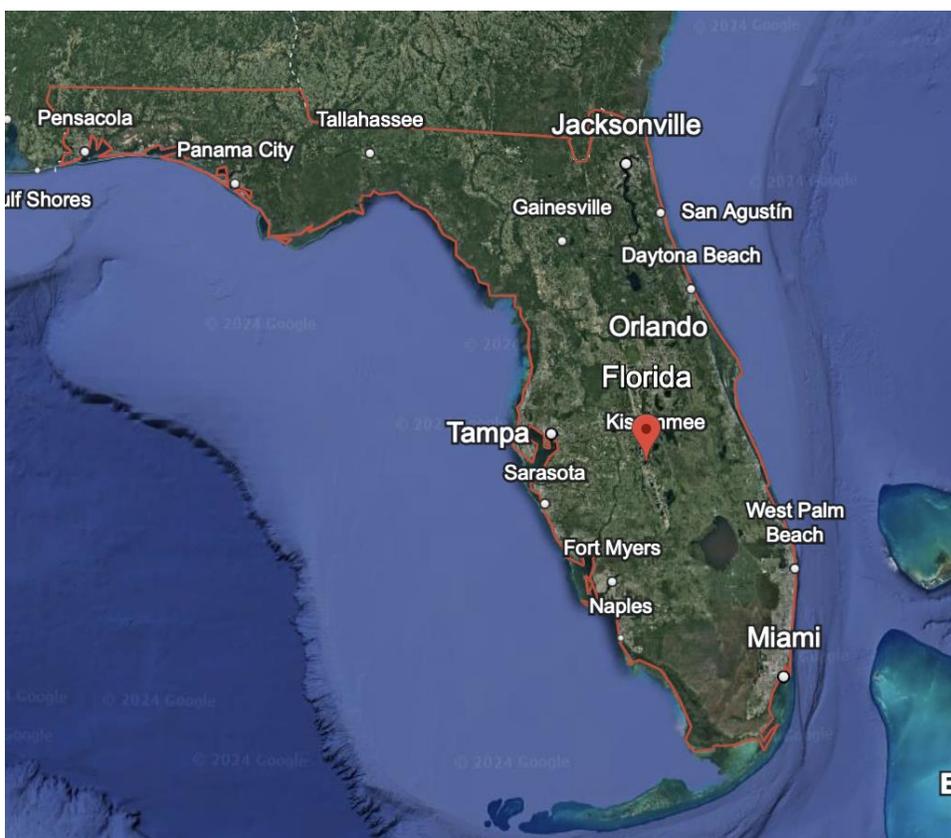


Nota: Figura tomada de: Google Earth. (s/f).

Estados Unidos es un país de 50 estados que ocupa una extensa franja de América del Norte, con Alaska en el noroeste y Hawái que extiende la presencia del país en el océano Pacífico. Entre las principales ciudades y estados de la costa del Atlántico se encuentra Nueva York, un centro global financiero y cultural, la capital Washington D.C.; y al suroeste, el estado de Florida, el cual tiene cientos de kilómetros de playas y una influencia de culturas latinoamericanas debido a sus límites con México y su cercanía a países e islas de América central (*Google Earth, s/f*).

Estados Unidos se ubica en el puesto número tres de los países más poblados del mundo, con alrededor de 331 millones de habitantes. Cifra que varía por la influencia del crecimiento demográfico y la migración de las últimas décadas.

Figura 8. Ubicación estado de Florida.



Nota: Figura tomada de: Google Earth (s/f).

Florida ofrece una variedad de incentivos fiscales y regulatorios para atraer la inversión, como exenciones de impuestos sobre la propiedad y programas de incentivos para el desarrollo económico. Las políticas comercialmente favorables de Florida atraen a inversores inmobiliarios de todo el mundo.

En conclusión, Florida es un destino único para la inversión inmobiliaria debido a su crecimiento económico sólido, su ubicación estratégica, una amplia gama de industrias y su calidad de vida. Florida ofrece un entorno favorable para el éxito en el mercado inmobiliario, y tiene un déficit de vivienda en crecimiento, por lo cual se define crear la compañía de flipping inmobiliario en dicho estado.

6.3.1. Recursos físicos y humanos

La compañía se apalancará con el recurso humano de arquitectura y un puesto de trabajo dentro de la sede principal ubicada en la ciudad de Medellín – Colombia, de la empresa confundidora IDEAS Y SOLUCIONES CIVILES DE COLOMBIA S.A.S. Se destinará un profesional en arquitectura (Diseñador y presupuestador) el cual desempeñará sus funciones desde Colombia, con un puesto de trabajo dotado con los equipos de cómputo para diseño y los consumibles necesarios

Adicionalmente se realizará la contratación de un profesional en arquitectura o ingeniería civil (Residente de Proyectos) en el estado de Florida - Estados Unidos, el cual desarrollará trabajo de campo directamente en las obras a ejecutar y un trabajo administrativo virtual (en casa). Este servicio se pagará con unos honorarios de USD \$4.000. mensuales.

Así mismo, se contratará un tecnólogo con mínimo 5 años de experiencia en procesos administrativos (Auxiliar administrativo), en compañías inmobiliarias y/o de construcción con el objetivo que realice actividades de archivo, control y elaboración de correspondencia, digitar y registrar las transacciones contables de las operaciones de la compañía y verificar su adecuada contabilización y liquidación

de los servicios contratados. Esta contratación se realizará en Colombia y contará con un pago por prestación de servicios, no mayor a los USD \$500.000 mensuales.

Los requerimientos jurídicos, contables y financieros de la compañía, se contratarán por prestación de servicios con una destinación no mayor a USD \$1.000 mensuales, para lo cual no se necesitará una persona de tiempo completo en la empresa.

Todo el personal mencionado anteriormente será coordinado y supervisado por un profesional con perfil y experiencia en gerencia de proyectos (Gerente), el cual residirá en Colombia, pero estará al inicio y final de cada proyecto en Florida, Estados Unidos.

El personal operativo que ejecutaría las reformas cosméticas de las viviendas sería bajo la modalidad de subcontratos de mano de obra y a todo costo, según la necesidad, lo que simplifica las cargas administrativas y prestacionales de la operación, brindando mejores tiempos de respuesta y menos variables que controlar.

Las herramientas, materiales y equipos son de fácil consecución en el estado de Florida, con almacenes de cadena como Home Depot, los cuales tienen precios muy competitivos en el mercado, incluyen el transporte de los materiales, poseen un software gratuito de planificación y compra de materiales con almacenamiento del histórico por proyecto para controlar mejor los recursos, además de permitir reintegro de materiales, evitando desperdicios que se traducen en sobrecostos para el proyecto.

Tabla 3. Gastos fijos administrativos de operación.

Gastos Administrativos	Unidad	Cantidad	Valor Unit.	Valor Total
Gasto de Personal				6,250
Administrativos				5,500
Gerente itinerante	mes	1	500	500
Ingeniero de Proyectos	mes	1	2,500	2,500
Auxiliar Administrativa	mes	1	500	500
Asesoría Jurídica	mes	1	1,000	1,000
Asesoría Contable	mes	1	1,000	1,000
Costo de Inversión RRHH				750
Capacitación y Certificaciones	mes	1	500	500
Campañas de retención	mes	1	250	250
Gasto de Oficinas y Bodega				3,400
Alquiler Bodega	mes	1	2,000	2,000
Servicios públicos	mes	1	100	100
Alquiler de Oficina amoblada Coworking	mes	1	1,000	1,000
Consumibles Oficinas y Bodega	mes	1	100	100
Mantenimiento y limpieza	mes	1	200	200
Gasto de Telecomunicaciones y Tecnología				470
Auxilio de Equipo de computo mes	un	5	30	150
Auxilio de telecomunicaciones e internet mes	un	5	40	200
Software integrado	mes	1	80	80
Almacenamiento en la nube	mes	1	40	40
Total Gastos administrativos				10,120

Procesos

El proceso general para la ejecución de un proyecto de flipping inmobiliario se resume en tres procesos principales, los cuales son: la compra de una propiedad con características específicas, la renovación de la propiedad y finalmente la venta de la propiedad renovada en el menor tiempo posible, con el objetivo de maximizar las utilidades.

Este proceso a detalle y en forma cronológica sería el siguiente:

- Análisis y estudio de mercado para la compra: Se debe identificar un área con un mercado objetivo dentro del estado de Florida, con un potencial para la compra y venta de unidades de vivienda remodeladas.

Con la ayuda de la herramienta de CMA (análisis comparativo del mercado, por sus siglas en inglés) de bienes raíces que permite a las empresas recibir actualizaciones del mercado, comparar tarifas y calcular pagos de compra/venta de propiedades, se debe realizar un estudio de mercado de la zona para posteriormente analizar la demanda de viviendas renovadas en diferentes vecindarios.

- Selección de propiedad: Con las bases del estudio de mercado se debe proceder con la búsqueda y selección de la propiedad que se ajuste al presupuesto de la inversión, como casas en mal estado estético, remates hipotecarios o propiedades subvaloradas.

Para hacer una correcta selección se debe realizar una inspección de la casa preseleccionada para verificar que el alcance de las remodelaciones esté dentro del alcance del presupuesto y no requiera de licencias de remodelación.

- Financiamiento y compra: Se debe buscar financiamiento para la compra de la propiedad por medio de entidades bancarias, inversión privada o financiamiento de socios capitalistas para negociar efectivamente la propiedad y cerrar la transacción del inmueble.

- Diseño, presupuestación y programación de renovación cosmética: Se debe realizar un levantamiento del inmueble adquirido, para que posteriormente se realice un adecuado diseño, presupuesto y cronograma de obra, que incluya las mejoras necesarias para que la propiedad aumente su valor. Este proceso es liderado por el Diseñador y el Presupuestador y tiene como objetivo que el Residente de Obra tenga la información necesaria para una correcta planeación.

- Ejecución de renovación cosmética: El Residente de Obra, luego de realizar una debida planeación de recursos de mano de obra, materiales,

herramientas, equipos y servicios; con la ayuda de los asesores jurídico, contable y financiero, debe poner en marcha el flujo de inversión, plan de compras y contratos de mano de obra y servicios necesarios para el cumplimiento del cronograma y haciendo la supervisión necesaria para lograr un producto renovado a satisfacción del comprador final.

- Marketing y venta: En este punto se debe tener un material fotográfico del antes, el durante y el después del proceso de renovación, para implementar estrategias de marketing, en su mayoría digitales, por medio de redes sociales y páginas web de promoción y venta de propiedad raíz, con el objetivo de obtener visitas de posibles clientes en la propiedad y posteriormente entrar en fase de negociación.
- Cierre de venta: Finalmente y luego de la fase de negociación, se debe cerrar la negociación con el comprador o intermediario inmobiliario, en el precio esperado y que cumpla las expectativas de utilidad del negocio. Para esto es muy posible que se implemente un nuevo avalúo de la propiedad que sirva para tener un precio de referencia y para que los clientes puedan acceder a un posible crédito hipotecario.

Si se logra cumplir los tiempos de cronograma, el presupuesto de renovación y una efectiva venta de la propiedad, se logrará el objetivo de maximizar las utilidades del flipping, cumpliendo con los compromisos de financiación, para posteriormente buscar el siguiente proyecto.

6.4. Estudio Ambiental

Para el estudio ambiental de la línea de negocios de flipping inmobiliario, se realizó una investigación primordialmente en dos fuentes de información: Environmental Protection Agency (EPA) y U.S. Green Building Council (USGBC).

La Agencia de Protección Ambiental de los Estados Unidos (EPA) regula varios aspectos ambientales relacionados con el sector de la construcción y el negocio de flipping inmobiliario para garantizar que las actividades de construcción y

renovación no causen impactos negativos en el medio ambiente y la salud pública. Algunos de los principales aspectos que la EPA regula en este sector incluyen:

Calidad del Aire: La EPA establece estándares para la emisión de contaminantes atmosféricos durante las actividades de construcción y demolición, como la generación de polvo, emisiones de vehículos de construcción y maquinaria pesada. Es importante considerar desde el componente del estudio técnico las medidas necesarias durante la ejecución de los proyectos, de manera que permitan cumplir las regulaciones establecidas por la EPA.

Calidad del Agua: La EPA regula la gestión de aguas pluviales y la prevención de la erosión del suelo durante las actividades de construcción para evitar la contaminación del agua superficial y subterránea. Esto incluye la implementación de prácticas de control de erosión y sedimentación, así como la gestión adecuada de aguas residuales y aguas de escorrentía.

Manejo de Residuos: La EPA regula la gestión adecuada de residuos de construcción y demolición, incluyendo la eliminación adecuada de materiales peligrosos como pinturas con plomo, asbestos y productos químicos tóxicos. Esto incluye la implementación de prácticas de reciclaje, reutilización y disposición adecuada de residuos para minimizar los impactos ambientales.

Eficiencia Energética: La EPA promueve la eficiencia energética en la construcción y renovación de edificios a través de programas como el programa ENERGY STAR, que establece estándares para la eficiencia energética en edificios y promueve prácticas de construcción sostenible y el uso de tecnologías energéticamente eficientes.

El U.S. Green Building Council (USGBC) es una organización no gubernamental dedicada a promover la construcción sostenible y el diseño ecológico de edificios en los Estados Unidos. Aunque no es una entidad reguladora como la Agencia de Protección Ambiental de los Estados Unidos (EPA), el USGBC establece

estándares y certificaciones voluntarias que influyen significativamente en el sector de la construcción y el negocio de flipping inmobiliario. Aquí hay algunas áreas clave que el USGBC regula a través de sus estándares y programas:

Certificación LEED (Leadership in Energy and Environmental Design): El USGBC administra el programa LEED, que es el sistema de certificación más utilizado internacionalmente para edificios sostenibles. LEED proporciona un marco para el diseño, construcción y operación de edificios que son ambientalmente responsables, eficientes en recursos y saludables para los ocupantes. Los desarrolladores inmobiliarios y los propietarios pueden buscar la certificación LEED para demostrar el compromiso con la sostenibilidad y la eficiencia energética.

Estándares de Construcción Sostenible: El USGBC promueve prácticas de construcción sostenible a través de la promulgación de estándares y directrices que abordan áreas como eficiencia energética, conservación del agua, selección de materiales ecológicos, calidad del aire interior y diseño orientado a la sostenibilidad. Estos estándares influyen en la forma en que se diseñan, construyen y renuevan los edificios en los Estados Unidos, incluidos los proyectos de flipping inmobiliario.

Educación y Capacitación: El USGBC ofrece programas educativos y de capacitación para profesionales de la construcción, desarrolladores inmobiliarios, arquitectos y otros actores del sector para fomentar la adopción de prácticas sostenibles y el conocimiento de las últimas tendencias en diseño verde y construcción.

Promoción y Defensa: El USGBC aboga por políticas y regulaciones que fomenten la construcción sostenible y el desarrollo de edificios ecológicos a nivel local, estatal y federal. La organización trabaja para aumentar la conciencia pública sobre los beneficios económicos, ambientales y sociales de la construcción verde.

En resumen, el U.S. Green Building Council (USGBC) desempeña un papel importante en la regulación y promoción de prácticas de construcción sostenible y

diseño ecológico en el sector de la construcción y el negocio de flipping inmobiliario en los Estados Unidos, a través de sus estándares, programas y certificaciones voluntarias.

Como resultado del estudio ambiental de la prefactibilidad, se encuentra viable el desarrollo de la línea de negocio de flipping inmobiliario, bajo el punto del estudio ambiental, sin embargo, es importante generar estrategias dentro del marco de la operación del negocio para cumplir las regulaciones nacionales especialmente de la EPA.

6.5. Estudio Legal

La expansión de las operaciones comerciales a nivel internacional conlleva una serie de desafíos y consideraciones legales y regulatorias que deben abordarse con diligencia y precisión. En este estudio nos concentramos en analizar y abordar los aspectos legales y regulatorios que influyen en la operación de una sucursal de dos empresas existentes en Colombia en el sector de la construcción en el mercado estadounidense.

El objetivo principal de este estudio es evaluar y comprender el entorno legal y regulatorio en el que operará la filial en los Estados Unidos, así como identificar y administrar los requisitos legales necesarios para garantizar el cumplimiento y el éxito de la empresa.

6.5.1. Vehículo jurídico de operación en Estados Unidos

Luego de evaluar las formas legales más comunes para crear una compañía en Estados Unidos: Empresa Individual (Sole Proprietorship), Sociedad Limitada (Limited Partnership), Sociedad General (General Partnership), Corporación (Corporation) y Sociedad de Responsabilidad Limitada (LLC, Limited Liability Company). Se escoge esta última como el vehículo jurídico más conveniente para crear la compañía.

Una LLC ofrece ventajas en términos de responsabilidad limitada y flexibilidad tributaria, ya que los dueños de la compañía pueden ser personas individuales, empresas u otras entidades, los cuales se denominan “miembros” y puede estar

conformada por uno o varios. Los activos personales de cada miembro están protegidos en caso de que la compañía enfrente una demanda o proceso de legal de cobranza, por medio del “velo corporativo”.

La Limited Liability Company (LLC) no tiene un esquema propio para tributar rentas ante el Internal Revenue Service (IRS), ya que se rige por el impuesto de renta que pagarían sus miembros, los cuales están en un rango entre el 10% y el 37%, de acuerdo con los niveles de ingresos personales de los miembros y por otros factores del sistema fiscal estadounidense. Esto significa que la LLC no debe pagar impuestos sobre sus ganancias como entidad. En su lugar, los socios informan los ingresos y pérdidas de la LLC en sus declaraciones de impuestos personales.

Una LLC ofrece una estructura adaptable que permite a los propietarios administrar la empresa de acuerdo con sus preferencias. Los miembros pueden elegir cómo se organiza la LLC, así como cómo se distribuyen las responsabilidades y las decisiones comerciales y de acuerdo con las disposiciones establecidas en el acuerdo operativo de la LLC, los beneficios del flipping inmobiliario pueden distribuirse de manera flexible entre sus miembros. Esto puede permitir una distribución equitativa de los beneficios entre los socios y la reinversión de los beneficios en proyectos de rotación posteriores.

En conclusión, una LLC ofrece muchas ventajas, incluida protección de responsabilidad limitada, flexibilidad de estructura y gestión, transparencia fiscal y facilidad de transferencia de propiedad, lo que la hace una opción atractiva para establecer una empresa dedicada al flipping inmobiliario en los Estados Unidos.

6.5.2. Marco legal y cumplimiento normativo

El marco legal se analizará desde el contexto de una compañía creada con inversión con capital colombiano para la operación en el mercado inmobiliario de Estados Unidos, específicamente en el estado de Florida.

Las inversiones extranjeras en los Estados Unidos están sujetas a las mismas regulaciones y condiciones fiscales y jurídicas que las inversiones nacionales estadounidenses, con pocas excepciones.

Sin embargo, el sistema gubernamental y legal de Estados Unidos difiere considerablemente del colombiano, ya que este está basado en el Federalismo y el Derecho Común (Common Law).

El Federalismo establece que un país tiene dos niveles de gobierno: federal y estatal. Todos los estados pertenecientes a la Federación de los Estados Unidos tienen su propio gobierno y sistema legal.

El término Derecho Común se aplica a los sistemas legales en los que las Sentencias Judiciales –Jurisprudencia– son consideradas Precedente Judicial (Case Precedent) y están dotadas de fuerza vinculante y efectos jurídicos para casos futuros, por lo que son consideradas como fuente del derecho junto a la Legislación.

La jerarquía de las fuentes del derecho en los Estados Unidos queda establecida de la siguiente manera: 1) Constitución Federal; 2) Leyes Federales, Tratados Internacionales y Leyes de Procedimientos Judiciales; 3) Regulaciones de Agencias Administrativas Federales; 4) Jurisprudencia Federal; 5) Constituciones Estatales; 6) Leyes Estatales y de Procedimientos Judiciales; 7) Regulaciones de Agencias Administrativas Estatales; y 8) Jurisprudencia Estatal. Ante la confluencia de las normas de igual rango o jerarquía, la norma posterior prima sobre la anterior (Juris Magister, 2018).

Las inversiones extranjeras en los Estados Unidos se ven afectadas por regulaciones federales, estatales y locales. Estas regulaciones se aplican según la jurisdicción de cualquiera de estas administraciones sobre el desarrollo de una actividad comercial o de inversión específica en los Estados Unidos.

La legislación federal de este país regula las competencias exclusivas de la administración del gobierno federal de los Estados Unidos. La mayoría de esta regulación se aplica a temas que deben ser regulados uniformemente a nivel nacional, como la Defensa, la Seguridad Nacional, las Telecomunicaciones, la Energía Nuclear, la Competencia y los Monopolios, el Control Aduanero y el Servicio de Impuestos Internos (IRS). Los impuestos federales están bajo la jurisdicción

federal y son administrados y aplicados por la Administración Federal del Impuesto sobre la Renta (IRS).

El IRS es el único responsable de regular las transacciones con el exterior, especialmente los pagos que pueden estar sujetos a retención de impuestos sobre ingresos, dividendos e intereses, dependiendo de si existe o no un Tratado de Doble Imposición (TDI), entre los Estados Unidos y el país receptor.

La Administración Federal regula y administra el USCIS, encargado de otorgar visados y permisos de residencia en los Estados Unidos para personas extranjeras que hayan invertido en el país y deseen supervisar esa inversión con frecuencia, permanecer por períodos prolongados o realizar actividades remuneradas; se requiere obtener un visado específico del USCIS. Este proceso es competencia exclusiva del USCIS, aunque la emisión de los visados es responsabilidad del Departamento de Estado y las Oficinas Consulares del país de origen o residencia de los inversores.

Adicionalmente a las agencias federales mencionadas anteriormente, hay agencias federales gubernamentales que requieren la obtención de licencias federales para llevar a cabo ciertas actividades económicas, tales como: Agencia de Protección Medioambiental (Environmental Protection Agency) y Comisión de Comercio Federal (Federal Trade Commission).

Aunque la Administración Federal ha sido la pionera en legislar y administrar la legislación de protección ambiental en los Estados Unidos, los estados han ido gradualmente asumiendo competencias legislativas dentro de su jurisdicción.

La legislación federal establece normas laborales que garantizan la protección de los trabajadores, prohíben la discriminación en el empleo y garantizan el derecho de los trabajadores a unirse a sindicatos. Sin embargo, debido a que la legislación estatal también regula los contratos laborales y ciertas regulaciones sobre salarios, beneficios y contribuciones impositivas de los trabajadores, ambas legislaciones suelen complementarse en esta materia.

La normativa estatal regula y tiene competencia exclusiva sobre la constitución, registro y funcionamiento de las sociedades (Juris Magister, 2018). En

consecuencia, la legislación sobre sociedades en los Estados Unidos tiene un ámbito exclusivamente estatal, lo que significa que todas las cuestiones relacionadas con su operación están exclusivamente reguladas por la legislación del Estado, donde cada sociedad ha sido fundada y registrada.

Es necesario que las compañías se registren y constituyan de manera pública en el Departamento o secretario de Estado (nombrado según el estado) donde se establecen. La regulación del Departamento o secretario de Estado donde se estableció la sociedad será exclusiva para regular los asuntos legales relacionados con la publicación de la documentación de la sociedad para el registro público, incluyendo la información sobre la denominación social, el número y la fecha de constitución y el registro.

La competencia exclusiva de la administración local es establecer la zonificación para determinar los usos permitidos de una propiedad específica. La mayoría de las propiedades pueden ser destinadas a usos residenciales, comerciales, industriales y de producción, agrícolas y recreativos.

Los impuestos locales, bajo jurisdicción del condado y del municipio están regulados por la normativa local y son administrados y aplicados por la Administración Local.

6.5.3. Permisos y autorizaciones

Los permisos y autorizaciones para realizar reformas internas y externas en viviendas están principalmente regulados por códigos de construcción y ordenanzas locales en los Estados Unidos. Estos códigos y reglamentos varían según la jurisdicción, pero generalmente se basan en los estándares generales del país. Algunos de los estándares y reglamentos comunes que pueden aplicarse incluyen:

- Código Internacional de Construcción (International Building Code, IBC)
- Código Internacional de Electricidad (International Electrical Code, NEC)
- Código Internacional de Fontanería (International Plumbing Code, IPC)
- Código Internacional de Mecánica (International Mechanical Code, IMC)

Para asegurarse de cumplir con todos los requisitos aplicables, es fundamental consultar los códigos de construcción y las leyes locales específicas de la jurisdicción del condado donde se llevarán a cabo las reformas internas en las viviendas. Los códigos y permisos necesarios para proyectos de construcción y remodelación suelen ser proporcionados por las autoridades locales de construcción.

6.5.4. Contratos y acuerdos

En Estados Unidos, los contratos y acuerdos están regulados principalmente por el derecho contractual, que es una combinación de leyes estatales y decisiones judiciales. Aunque no existe un código único de contratos a nivel federal, hay principios generales y leyes específicas que rigen la formación, interpretación y ejecución de contratos en todo el país. Algunas de las leyes y normas comunes que pueden aplicarse a los contratos y acuerdos en Estados Unidos, incluyen:

- **Leyes estatales de contratos:** Cada estado tiene su propio cuerpo de leyes de contratos que establecen los principios generales de formación de contratos, como la oferta, la aceptación, la consideración y la capacidad legal de las partes. Estas leyes pueden variar de un estado a otro, aunque muchos principios fundamentales son consistentes en toda la nación.

- **Uniform Commercial Code (UCC):** El Código Comercial Uniforme es una ley modelo adoptada por la mayoría de los estados en Estados Unidos que regula las transacciones comerciales, incluyendo la venta de bienes, contratos de arrendamiento y garantías implícitas. La UCC proporciona un conjunto de reglas coherentes y uniformes para las transacciones comerciales en todo el país.

- **Common Law (ley común):** Además de las leyes estatales y la UCC, los principios de la ley común, desarrollados a través de decisiones judiciales, también son aplicables a los contratos en Estados Unidos. La ley común se basa en

precedentes judiciales y establece estándares y prácticas aceptadas en la interpretación y ejecución de contratos.

- **Leyes federales específicas:** Además de las leyes estatales y la UCC, ciertas leyes federales pueden regular contratos y acuerdos en áreas específicas, como contratos gubernamentales, contratos de empleo, franquicias, protección al consumidor, propiedad intelectual, entre otros.

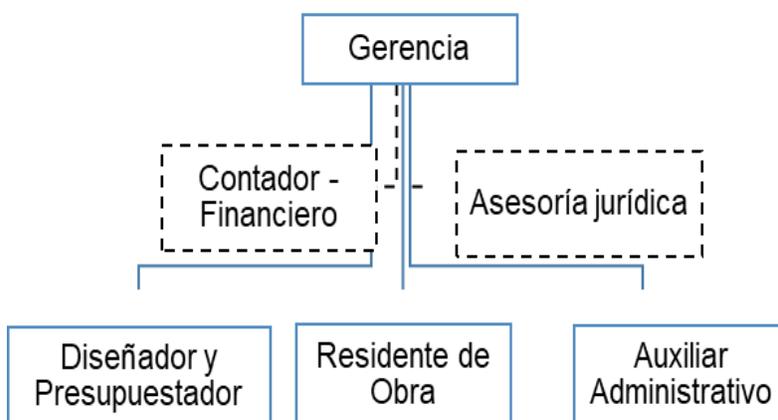
6.6. Estudio Organizacional

Este estudio tiene como objetivo garantizar que la organización a desarrollar esté adecuadamente preparada para llevar a cabo la operación de manera efectiva y eficiente, con unos roles claramente definidos, logrando así cumplir a satisfacción los procesos previamente establecidos.

6.6.1. Organigrama propuesto

Considerando las recomendaciones del estudio técnico, se presenta el siguiente organigrama para la ejecución del proyecto.

Tabla 4. Organigrama propuesto para operación.



6.6.2. Cargos y perfiles

Para el desarrollo de la compañía en Estados Unidos y conforme al organigrama desarrollado, se han planteado los siguientes perfiles de cargo para los profesionales y colaboradores mencionados anteriormente.

- **Gerente:** Planificar, dirigir, controlar y evaluar la gestión comercial, la ejecución de las actividades comerciales, la orientación estratégica de la empresa y los objetivos generales y específicos de la empresa. Organizar la estructura actual y futura de la empresa, así como sus funciones y cargos.

Tabla 5. Perfil del cargo de gerencia.

PERFIL DEL CARGO	
NIVEL ACADÉMICO	<input type="checkbox"/> Primaria <input type="checkbox"/> Secundaria <input type="checkbox"/> Tecnólogo <input type="checkbox"/> Estudiante de pregrado No Semestre mínimo: <input checked="" type="checkbox"/> Profesional <input type="checkbox"/> Especialización <input type="checkbox"/> Maestría
TÍTULO(S) ACADÉMICO(S)	Ingeniero civil.
CONOCIMIENTO	Costos y presupuestos. Finanzas. Programación de obra, planeación de obras. Contratación estatal, Normas y trámites de proyectos de construcción. Formulación estratégica, Gestión de indicadores financieros, Especificaciones técnicas de construcción. Liquidación y entrega de proyectos de construcción. Planificación y gestión de proyectos de construcción. Presupuestos y programación de proyectos de construcción. Software: AutoCAD. Microsoft Office a nivel de usuario (Word, Excel, Power point, Outlook, Internet). Project
CONOCIMIENTO COMPLEMENTARIOS	Especialización en alta gerencia, gestión de proyectos
EXPERIENCIA	5 años

- **Diseñador y presupuestador:** Supervisar el cumplimiento a todos los parámetros técnicos exigidos por la empresa cliente, conceptualizar, planear y desarrollar diseños para la construcción y renovación de edificaciones residenciales.

Tabla 6. Perfil del cargo diseñador y presupuestador

PERFIL DEL CARGO	
NIVEL ACADÉMICO	<input type="checkbox"/> Primaria <input type="checkbox"/> Secundaria <input type="checkbox"/> Tecnólogo <input type="checkbox"/> Estudiante de pregrado No Semestre mínimo: <input checked="" type="checkbox"/> Profesional <input type="checkbox"/> Especialización <input type="checkbox"/> Maestría
TÍTULO(S) ACADÉMICO(S)	Título profesional en Arquitectura, Ingeniería civil, Construcciones civiles
CONOCIMIENTO	Especificaciones técnicas de construcción. Interpretación de diseños arquitectónicos y estructurales. Normas y trámites de proyectos de construcción. Software: AutoCAD, revit, photoshop y sketchup Microsoft Office a nivel de usuario (Word, Excel, Power point, Outlook, Internet).
CONOCIMIENTO COMPLEMENTARIOS	Metodología BIM Costos y Presupuestos Certificación en Revit
EXPERIENCIA	1 año

- **Residente de obra:** Responder por la ejecución del proyecto con calidad y cumpliendo las especificaciones técnicas y normatividad nacional y los requisitos de los clientes correspondiente a la obra asignada, garantizando la terminación completa de los trabajos con la calidad técnica, dentro del plazo contractual y ajustado a los costos definidos para este.

Tabla 7. Perfil del cargo residente de obra.

PERFIL DEL CARGO		
NIVEL ACADÉMICO	<input type="checkbox"/>	Primaria
	<input type="checkbox"/>	Secundaria
	<input type="checkbox"/>	Tecnólogo
	<input type="checkbox"/>	Estudiante de pregrado No Semestre mínimo:
	<input checked="" type="checkbox"/>	Profesional
	<input type="checkbox"/>	Especialización
	<input type="checkbox"/>	Maestría
TÍTULO(S) ACADÉMICO(S)	Título profesional en Arquitectura, Ingeniería civil, Construcciones civiles	
CONOCIMIENTO	Costos y presupuestos. Programación, planeación de obra. Administración de recursos. Adquisición de bienes y servicios. Especificaciones técnicas de construcción. Procesos constructivos Interpretación de diseños arquitectónicos, hidrosanitarios, RCI y estructurales. Liquidación y entrega de proyectos de construcción. Software: AutoCAD. Microsoft Office a nivel de usuario (Word, Excel, Power point, Outlook, Internet). Project	
CONOCIMIENTO COMPLEMENTARIOS	Contratación pública	
EXPERIENCIA	3 años	

- **Auxiliar administrativo:** Realizar actividades administrativas de archivo, control y elaboración de correspondencia, digitar y registrar las transacciones contables de las operaciones de la empresa y garantizar que su contabilización y liquidación de seguridad social se lleven a cabo de manera adecuada.

Tabla 8. Perfil del cargo auxiliar administrativo.

PERFIL DEL CARGO		
NIVEL ACADÉMICO	<input type="checkbox"/>	Primaria
	<input type="checkbox"/>	Secundaria
	<input checked="" type="checkbox"/>	Tecnólogo
	<input type="checkbox"/>	Estudiante de pregrado No Semestre mínimo:
	<input type="checkbox"/>	Profesional
	<input type="checkbox"/>	Especialización
	<input type="checkbox"/>	Maestría
	TÍTULO(S) ACADÉMICO(S)	Estudiante de nivel técnico, tecnológico o en formación profesional de primeros semestres, certificados en el área .
CONOCIMIENTOS	Gestión de archivo. Costos y presupuestos. Facturación. Normatividad acerca de su gestión. Finanzas, manejo del sofeare contable. Impuestos, normas Nit. Normas contables y tributarias. Transacciones financieras.	
CONOCIMIENTO COMPLEMENTARIOS	Manejo de office mas avanzado	
EXPERIENCIA	1 año	

6.7. Estudio Económico y Financiero

Para el estudio económico y financiero se realizaron 2 análisis diferentes: el análisis de la rentabilidad de un proyecto en específico y el análisis de la operación y flujo de ingresos y egresos de la empresa en 5 años.

6.7.1. Análisis proyecto

Para el análisis de rentabilidad de un proyecto se tiene lo siguiente:

Tabla 9. Costos y gastos asociados a un proyecto de flipping.

Costos proyecto			
Fase operativa	Descripción rubro	Costo [USD]	% Representa
Fase previa	Análisis y busca de inmueble	\$ 1,000	0.40%
	Compra de inmueble	\$ 150,000	59.92%
	Costos de escrituración compra	\$ 3,800	1.52%
	Comisión compra inmueble	\$ 3,750	1.50%
	Estudio de crédito y aprobación	\$ 6,000	2.40%
Fase de ejecución	Costo directo remodelación cosmética	\$ 60,000	23.97%
	Costos logísticos transporte y almacenamiento	\$ 1,500	0.60%
	Licencias y permisos	\$ 5,000	2.00%
	Costos administrativos personal	\$ 4,000	1.60%
	Intereses crédito	\$ 1,500	0.60%
Fase de ventas	Marketing y redes sociales para venta	\$ 1,000	0.40%
	Comisión venta inmueble	\$ 6,000	2.40%
	Escrituración venta	\$ 6,800	2.72%
	Subtotal	\$ 250,350	100%

Para el análisis de los ingresos obtenidos, es importante destacar lo analizado en el estudio de mercado, y es que en un porcentaje alto la venta de inmuebles modernizados y reformados está entre USD 300,000 y USD 350,000, por lo tanto, se asumió un costo de venta inicial de USD 325.000.

Tabla 10. Ingresos asociados a un proyecto de flipping.

Ingresos proyecto		
Fase operativa	Descripción rubro	Costo [USD]
Venta	Venta de inmueble	\$ 325,000
	Subtotal	\$ 325,000

Generando por consiguiente la siguiente utilidad:

Tabla 11. Utilidad asociada a un proyecto de flipping.

Utilidad proyecto		
Fase operativa	Descripción rubro	Costo [USD]
General	Utilidad antes de impuestos	\$ 74,650
	Subtotal	\$ 74,650

La utilidad proyectada para un negocio de flipping inmobiliario apalancado en bancos es del orden de 23%.

6.7.2. Análisis de operación empresa a 5 años

Para el análisis de la operación a 5 años, se parte del supuesto de que se van a realizar los siguientes proyectos (flips) por año:

Tabla 12. Flujo de proyectos por año

Año	Proyectos a realizar
Año 1	1
Año 2	2
Año 3	2
Año 4	3
Año 5	3

Adicional a esto, el flujo de trabajo para ejecutar los proyectos anteriormente descritos, se muestra en el siguiente flujograma:

Tabla 13. Flujograma de trabajo por año.

Año	Actividad	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Año 1	Preliminares (creación empresa y asesorías técnicas y jurídicas)	X	X	X									
	Busqueda y compra de proyecto 1	X	X	X									
	Ejecución proyecto 1				X	X	X						
	Venta proyecto 1							X	X				
Año 2	Busqueda y compra de proyecto 1	X	X	X									
	Ejecución proyecto 1				X	X	X						
	Venta proyecto 1							X	X				
	Busqueda y compra de proyecto 2				X	X	X						
	Ejecución proyecto 2							X	X	X			
Año 3	Venta proyecto 2											X	X
	Busqueda y compra de proyecto 1	X	X	X									
	Ejecución proyecto 1				X	X	X						
	Venta proyecto 1							X	X				
	Busqueda y compra de proyecto 2				X	X	X						
Año 5	Ejecución proyecto 2						X	X	X				
	Venta proyecto 2									X	X		
	Busqueda y compra de proyecto 3				X	X	X						
	Ejecución proyecto 3							X	X	X			
	Venta proyecto 3											X	X
	Busqueda y compra de proyecto 1	X	X	X									
	Ejecución proyecto 1				X	X	X						
Año 4	Venta proyecto 1							X	X				
	Busqueda y compra de proyecto 2			X	X	X							
	Ejecución proyecto 2						X	X	X				
	Venta proyecto 2									X	X		
	Busqueda y compra de proyecto 3				X	X	X						
	Ejecución proyecto 3							X	X	X			
	Venta proyecto 3											X	X

Posterior a definir el flujograma de proyectos dentro de los primeros 5 años de operación, y teniendo definidos todos los costos asociados a los proyectos y costos fijos asociados, se elabora el flujo de caja de operación para los 5 años de estudio. Para el análisis se elabora flujo de caja del proyecto y flujo de caja del inversionista.

Los supuestos que se asumieron para este análisis económico son los siguientes:

- La tasa de oportunidad para inversión en Estados Unidos (TIO) se asume como 18% EA o 1.388% EM.
- La tasa de préstamo de libre inversión en Estados Unidos se asume como 6% EA.
- La modelación de los créditos se realiza con un solo pago al final del año, en el cual se paga capital e intereses.

- Se ignoran los rubros de depreciación de activos fijos, propiedad, planta y equipo, considerando que no se va a tener sede física, se va a asumir un costo mensual de coworking. Así mismo, todos los profesionales que participen del modelo de operación deberán asumir los costos de equipos de cómputo, y se darán auxilios para internet y reposición de equipos.
- Se asume como carga impositiva el 37% de la utilidad, esta carga es la carga máxima que se puede asociar a una empresa LLC en Estados Unidos. Se asume la carga máxima para que sea una prueba ácida del ejercicio, además de que la tasa real depende del valor facturado, y de la actividad económica de cada uno de los socios de la LLC.
- La estructura de capitales asociada al flujo de caja del inversionista es 60% deuda y 40% capital propio.
- Los flujos de caja calculados para el estudio económico, son flujos de caja constantes, no corrientes, dado que no se tiene en cuenta el costo de incrementos en precios causados a la inflación.

Tabla 14. Flujo de caja del proyecto.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	1	2	3	4	5
Ingresos					
Ingresos operativos (Venta de inmuebles)	\$ 325,000	\$ 650,000	\$ 650,000	\$ 975,000	\$ 975,000
Ingresos no operativos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL INGRESOS	\$ 325,000	\$ 650,000	\$ 650,000	\$ 975,000	\$ 975,000
Gastos					
Gasto de Personal	\$ 75,000	\$ 75,000	\$ 75,000	\$ 75,000	\$ 75,000
Gasto de Oficinas y Bodega	\$ 40,800	\$ 40,800	\$ 40,800	\$ 40,800	\$ 40,800
Gasto de Telecomunicaciones y Tecnología	\$ 5,640	\$ 5,640	\$ 5,640	\$ 5,640	\$ 5,640
Total gastos	\$ 121,440				
Costos					
Análisis y busca de inmueble	\$ 1,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 3,000	\$ 3,000
Compra de inmueble	\$ 150,000	\$ 300,000	\$ 300,000	\$ 450,000	\$ 450,000
Costos de escrituración compra	\$ 3,800	\$ 7,600	\$ 7,600	\$ 11,400	\$ 11,400
Comisión compra inmueble	\$ 3,750	\$ 7,500	\$ 7,500	\$ 11,250	\$ 11,250
Estudio de crédito y aprobación	\$ 6,000	\$ 12,000	\$ 12,000	\$ 18,000	\$ 18,000
Costo directo remodelación cosmética	\$ 60,000	\$ 120,000	\$ 120,000	\$ 180,000	\$ 180,000
Costos logísticos transporte y almacenamiento	\$ 1,500	\$ 3,000	\$ 3,000	\$ 4,500	\$ 4,500
Licencias y permisos	\$ 5,000	\$ 10,000	\$ 10,000	\$ 15,000	\$ 15,000
Costos administrativos personal	\$ 4,000	\$ 8,000	\$ 8,000	\$ 12,000	\$ 12,000
Marketing y redes sociales para venta	\$ 1,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 3,000	\$ 3,000
Comisión venta inmueble	\$ 6,000	\$ 12,000	\$ 12,000	\$ 18,000	\$ 18,000
Escrituración venta	\$ 6,800	\$ 13,600	\$ 13,600	\$ 20,400	\$ 20,400
Total costos	\$ 248,850	\$ 497,700	\$ 497,700	\$ 746,550	\$ 746,550
TOTAL GASTOS + COSTOS	\$ 370,290	\$ 619,140	\$ 619,140	\$ 867,990	\$ 867,990
UTILIDAD BRUTA	-\$ 45,290	\$ 30,860	\$ 30,860	\$ 107,010	\$ 107,010
Depreciaciones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Amortizaciones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Valor en libros activos vendidos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
UAI	-\$ 45,290	\$ 30,860	\$ 30,860	\$ 107,010	\$ 107,010
Impuestos					
Carga impositiva general LLC 37%	\$ -	\$ 11,418	\$ 11,418	\$ 39,594	\$ 39,594
UTILIDAD NETA	-\$ 45,290	\$ 19,442	\$ 19,442	\$ 67,416	\$ 67,416
Depreciaciones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Amortizaciones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Valor en libros activos vendidos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inversión en activos fijos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO	-\$ 45,290	\$ 19,442	\$ 19,442	\$ 67,416	\$ 67,416
FLUJO DE CAJA ACUMULADO	-\$ 45,290	-\$ 25,848	-\$ 6,406	\$ 61,010	\$ 128,426

Tabla 15. Flujo de caja del inversionista.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	1	2	3	4	5
Ingresos					
Ingresos operativos (Venta de inmuebles)	\$ 325,000	\$ 650,000	\$ 650,000	\$ 975,000	\$ 975,000
Ingresos no operativos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL INGRESOS	\$ 325,000	\$ 650,000	\$ 650,000	\$ 975,000	\$ 975,000
Gastos					
Gasto de Personal	\$ 75,000	\$ 75,000	\$ 75,000	\$ 75,000	\$ 75,000
Gasto de Oficinas y Bodega	\$ 40,800	\$ 40,800	\$ 40,800	\$ 40,800	\$ 40,800
Gasto de Telecomunicaciones y Tecnología	\$ 5,640	\$ 5,640	\$ 5,640	\$ 5,640	\$ 5,640
Total gastos	\$ 121,440				
Costos					
Análisis y busca de inmueble	\$ 1,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 3,000	\$ 3,000
Compra de inmueble	\$ 150,000	\$ 300,000	\$ 300,000	\$ 450,000	\$ 450,000
Costos de escrituración compra	\$ 3,800	\$ 7,600	\$ 7,600	\$ 11,400	\$ 11,400
Comisión compra inmueble	\$ 3,750	\$ 7,500	\$ 7,500	\$ 11,250	\$ 11,250
Estudio de crédito y aprobación	\$ 6,000	\$ 12,000	\$ 12,000	\$ 18,000	\$ 18,000
Costo directo remodelación cosmética	\$ 60,000	\$ 120,000	\$ 120,000	\$ 180,000	\$ 180,000
Costos logísticos transporte y almacenamiento	\$ 1,500	\$ 3,000	\$ 3,000	\$ 4,500	\$ 4,500
Licencias y permisos	\$ 5,000	\$ 10,000	\$ 10,000	\$ 15,000	\$ 15,000
Costos administrativos personal	\$ 4,000	\$ 8,000	\$ 8,000	\$ 12,000	\$ 12,000
Marketing y redes sociales para venta	\$ 1,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 3,000	\$ 3,000
Comisión venta inmueble	\$ 6,000	\$ 12,000	\$ 12,000	\$ 18,000	\$ 18,000
Escrituración venta	\$ 6,800	\$ 13,600	\$ 13,600	\$ 20,400	\$ 20,400
Total costos	\$ 248,850	\$ 497,700	\$ 497,700	\$ 746,550	\$ 746,550
TOTAL GASTOS + COSTOS	\$ 370,290	\$ 619,140	\$ 619,140	\$ 867,990	\$ 867,990
UTILIDAD BRUTA	-\$ 45,290	\$ 30,860	\$ 30,860	\$ 107,010	\$ 107,010
Depreciaciones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Amortizaciones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Valor en libros activos vendidos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
UAI	-\$ 45,290	\$ 30,860	\$ 30,860	\$ 107,010	\$ 107,010
Gastos financieros	\$ 13,330	\$ 22,289	\$ 22,289	\$ 31,248	\$ 31,248
UAI	-\$ 58,620	\$ 8,571	\$ 8,571	\$ 75,762	\$ 75,762
Impuestos					
Carga impositiva general LLC 37%	\$ -	\$ 3,171	\$ 3,171	\$ 28,032	\$ 28,032
UTILIDAD NETA	-\$ 58,620	\$ 5,400	\$ 5,400	\$ 47,730	\$ 47,730
Depreciaciones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Amortizaciones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Valor en libros activos vendidos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ingresos por préstamos	\$ 222,174	\$ 371,484	\$ 371,484	\$ 520,794	\$ 520,794
Abono a capital	\$ 222,174	\$ 371,484	\$ 371,484	\$ 520,794	\$ 520,794
Inversión en activos fijos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
FLUJO DE CAJA DEL INVERSIONISTA	-\$ 58,620	\$ 5,400	\$ 5,400	\$ 47,730	\$ 47,730
FLUJO DE CAJA ACUMULADO	-\$ 58,620	-\$ 53,221	-\$ 47,821	\$ 91	\$ 47,640

6.7.3. Cálculo de indicadores:

Para el análisis de la viabilidad integral de la operación se calcularon los siguientes indicadores:

- **TIR y TIR modificada:** La tasa interna de retorno (TIR) es una medida del presupuesto del capital utilizada por las empresas para evaluar la rentabilidad de una inversión o proyecto potencial. Se basa en las predicciones de flujo de caja (IG, s/f). Además, la TIR modificada modifica la TIR tradicional para proyectos donde los flujos de efectivo pueden reinvertirse a una tasa diferente de la TIR original. Esto puede ocurrir cuando los flujos de efectivo positivos de un proyecto se reinvierten a una tasa diferente de la TIR original debido a

oportunidades de inversión alternativas o restricciones en el mercado, mientras que los flujos de efectivo negativos del proyecto se reinvierten a una tasa diferente de la TIR original.

- ROI: El retorno de inversión (ROI, por sus siglas en inglés) hace referencia a las ganancias o beneficios que se obtienen luego de realizar una inversión. Este beneficio se representa en porcentaje y sirve para analizar el rendimiento que la empresa tiene desde el punto de vista financiero (Zendesk, 2023). Para el cálculo de este indicador, se asumió como costo de inversión, los costos asociados al año 1 de operación.
- PRI: El período de recuperación de la inversión (PRI) es un indicador que mide en cuánto tiempo se recuperará el total de la inversión a valor presente. Puede revelarnos con precisión, en años, meses y días, la fecha en la cual será cubierta la inversión inicial (Conexión Esan. (2017, enero 24)).
- VPN: El valor presente neto (VPN) es el valor actual o presente de los flujos de recursos proyectados a un tiempo futuro. Cuando se hacen proyecciones, el inversionista determina unos flujos futuros a largo plazo, pero si quiere determinar con mayor precisión si ese proyecto, a pesar de los flujos de caja futuros, que pueden parecer positivos, es en realidad rentable, debe traer esos resultados futuros a su valor presente (Gerencie.com., 2021). Para el cálculo de este indicador se asumió como tasa de descuento 18% efectivo anual.
- RELACIÓN BENEFICIO COSTO: El análisis costo beneficio es una importante herramienta corporativa. Además de permitir analizar con riqueza de detalles cuán interesante es determinada alternativa para un negocio, posibilita identificar su potencial de efectividad frente a otras opciones (Pereda, 2022). Para el cálculo se deben descontar tanto los ingresos como los egresos y compararlos en tiempo 0. Para el cálculo de este indicador se asumió como tasa de descuento 18% efectivo anual.

- **CAUE:** El Costo Anual Uniforme Equivalente (CAUE) es un indicador utilizado en la evaluación de proyectos e inversión y corresponde a todos los ingresos y desembolsos convertidos en una cantidad anual uniforme equivalente que es la misma cada período (Investigación del Tema Costo Anual Uniforme Equivalente (CAUE), 2021). Para el cálculo de este indicador se asumió como tasa de descuento 18% efectivo anual.

Los indicadores se presentan en la siguiente tabla:

Tabla 16. Indicadores financieros para flujo de caja del proyecto.

TIR	62%
TIR Modificada	46%
VPN	\$ 60,953.12
PRI	Año 4
BENEFICIOS	\$ 173,716.20
COSTOS	\$ 45,290.00
RELACIÓN B/C	3.84
CAUE	\$ 58,074,832.62

Tabla 17. Indicadores financieros para flujo de caja del inversionista.

TIR	20%
TIR Modificada	20%
VPN	\$ 3,502.44
PRI	Año 4
BENEFICIOS	\$ 106,259.98
COSTOS	\$ 58,620.44
RELACIÓN B/C	1.81
CAUE	\$ 3,337,052.08

Figura 9. PRI descontando Vs. PRI contable

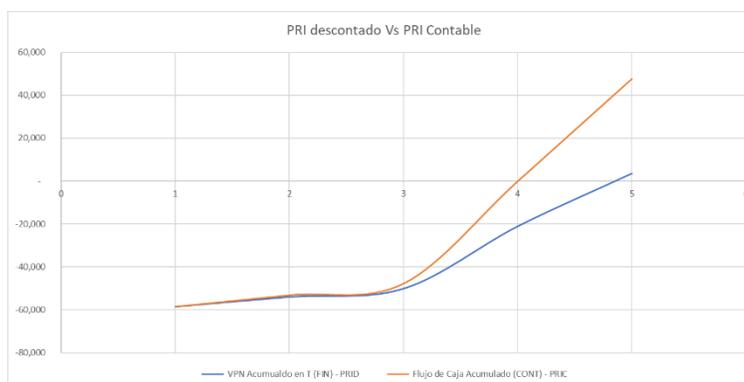
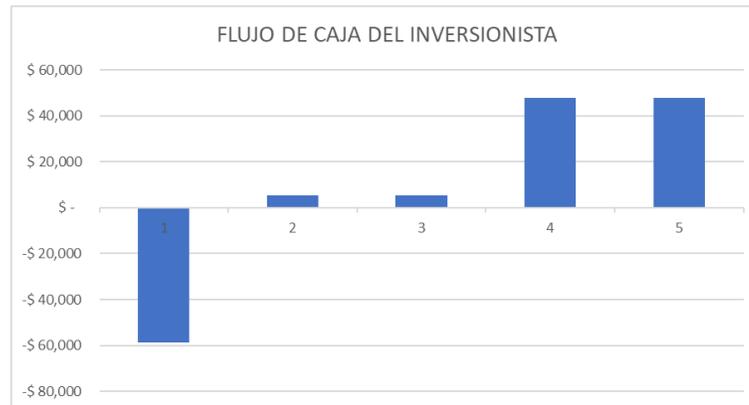


Figura 10. Flujo de caja del inversionista



6.7.4. Análisis de resultados

- El análisis de TIR da como resultado 62% para el flujo de caja del proyecto y 20% para flujo de caja del inversionista, quiere decir que se acepta el resultado, considerando que es un valor superior, en ambos casos al TIO asumido de 18%.
- Al analizar el periodo de retorno de la inversión (PRI), se encuentra que para ambos flujos de caja se recupera la inversión totalmente en el año 4. Es importante destacar, que para el flujo de caja del inversionista, en el año 4 se tiene un flujo de caja positivo de +91, es decir, en términos prácticos se entiende como 0.
- El valor presente neto (VPN), al ser un valor positivo, se acepta para el ejercicio. Es decir, si todos los flujos de la operación se llevaran al día cero, el negocio da una rentabilidad neta de \$60,953.12 para el flujo de caja del proyecto y 3,502.44 para el flujo de caja del inversionista. Para el ejercicio se tomó una tasa de descuento (TIO) de 18% efectivo anual.
- En la relación beneficio costo se observa que para el flujo de caja del proyecto, da como resultado 3.84 lo cual es positivo, y se recomienda la inversión. Adicional a esto, para el flujo de caja del inversionista se tiene un resultado de 1.81 aunque es una relación superior a 1, es muy corta, es decir, se debe

ser cuidadoso con los flujos de egresos del proyecto, porque podrían generar una relación inferior a 1 si se llegara a tener problemas en la operación.

6.8. Estudio de Riesgos

Para el desarrollo del estudio de riesgos de la creación de una empresa de flipping inmobiliario en Estados Unidos, se identificaron los siguientes riesgos:

- **Fluctuaciones del mercado inmobiliario:** Las fluctuaciones en el mercado inmobiliario pueden afectar los precios de las propiedades y la demanda de viviendas. Un mercado inmobiliario muy volátil puede resultar en la disminución del valor de las propiedades, lo que afectaría negativamente el potencial de ganancias en un negocio de flipping inmobiliario, o por lo contrario, aumentaría el costo de las viviendas usadas, lo cual llevaría a la misma consecuencia.
- **Cambios en la regulación gubernamental:** Cambios en las regulaciones gubernamentales relacionadas con la construcción, los impuestos o los préstamos hipotecarios pueden tener un impacto significativo en el negocio de flipping inmobiliario al cambiar los costos, los requisitos de construcción o las condiciones del mercado.
- **Problemas de financiamiento:** La obtención de financiamiento para la adquisición y renovación de propiedades puede ser un desafío importante para una empresa nueva y considerando que los socios no son personas nacionales estadounidenses. Acceder fácilmente a créditos podría ser un reto para la operación del negocio.
- **Falta de experiencia en el mercado del flipping inmobiliario:** La falta de experiencia en el mercado del flipping inmobiliario puede llevar a errores en la evaluación de propiedades, estimación de costos de renovación, negociación de contratos y gestión de proyectos, lo que podría resultar en pérdidas financieras.
- **Aumento de costos de construcción:** Los aumentos inesperados en los costos de construcción, materiales y mano de obra pueden afectar

negativamente la rentabilidad de un proyecto de flipping inmobiliario al reducir las ganancias proyectadas o incluso resultar en pérdidas. Sin embargo, se debe entender que el horizonte de los proyectos del flipping inmobiliario es de 3 a 6 meses, por lo tanto, es muy poco susceptible a este riesgo, aunque puede generarse.

- **Problemas con los contratistas o subcontratistas:** Conflictos, retrasos o incumplimientos por parte de contratistas o subcontratistas pueden causar demoras en la finalización del proyecto, costos adicionales y posiblemente pleitos legales, lo que afectaría negativamente los resultados financieros. Este riesgo es de una fácil ocurrencia, considerando que todos los contratistas con los cuales se va a trabajar serán nuevos para las empresas, en un país diferente y con un contexto socioeconómico distinto.
- **Demoras en los permisos de construcción:** La obtención de permisos de construcción puede ser un proceso largo y complicado, y las demoras en la aprobación de permisos pueden resultar en retrasos en el inicio o la finalización del proyecto, lo que podría aumentar los costos y afectar la rentabilidad.
- **Desastres naturales:** Eventos como huracanes, inundaciones, terremotos o incendios pueden causar daños a las propiedades y retrasos en los proyectos de flipping inmobiliario, resultando en pérdidas financieras significativas.
- **Problemas de calidad en la construcción:** La falta de calidad en la construcción o las renovaciones deficientes pueden resultar en problemas estructurales, problemas de seguridad o defectos que podrían requerir reparaciones costosas y afectar la reputación del negocio.
- **Litigios legales:** Litigios relacionados con disputas contractuales, defectos de construcción, incumplimientos o reclamos de responsabilidad civil pueden resultar en costos legales significativos, pérdida de tiempo y recursos, y afectar la rentabilidad del negocio.
- **Competencia agresiva en el mercado:** La competencia en el mercado de flipping inmobiliario puede afectar la capacidad de obtener propiedades a

precios atractivos, vender propiedades renovadas y alcanzar márgenes de utilidad deseables.

- **Incumplimiento de plazos de entrega:** No cumplir con los plazos de entrega previstos puede resultar en retrasos en la comercialización y venta de propiedades, generando así aumento en los costos fijos y administrativos de los proyectos. Esto podría afectar la generación de ingresos y la rentabilidad del negocio.
- **Problemas de liquidez financiera:** La falta de liquidez financiera para cubrir los costos de adquisición, renovación o gastos operativos puede llevar a dificultades financieras, retrasos en los proyectos o incluso la incapacidad de completar las operaciones de flipping.

Considerando los anteriores riesgos identificados, se construyó la siguiente matriz de riesgos.

Tabla 18. Matriz de riesgos.

Riesgo	Posibilidad de Ocurrencia	Impacto
Fluctuaciones del mercado inmobiliario	Alto	Alto
Cambios en la regulación gubernamental	Mediano	Alto
Problemas de financiamiento	Mediano	Alto
Falta de experiencia en el mercado del flipping inmobiliario	Mediano	Mediano
Aumento de costos de construcción	Mediano	Mediano
Problemas con los contratistas o subcontratistas	Mediano	Alto
Demoras en los permisos de construcción	Mediano	Mediano
Desastres naturales	Bajo	Alto
Problemas de calidad en la construcción	Mediano	Alto
Litigios legales	Mediano	Alto
Competencia agresiva en el mercado	Mediano	Mediano
Incumplimiento de plazos de entrega	Mediano	Alto
Problemas de liquidez financiera	Mediano	Alto

Conforme a esta matriz de riesgos, se identifican los siguientes planes de mitigación, los cuales se deberán implementar para mitigar de la mejor manera los riesgos asociados a la operación:

- Diversificar las inversiones en diferentes ubicaciones y tipos de propiedades para reducir la exposición al riesgo, generando de esta forma un portafolio más amplio en los productos a vender.
- Realizar un análisis exhaustivo del mercado antes de adquirir una propiedad, considerando tendencias de precios, demanda local y factores económicos.
- Consultar con expertos legales y asesores fiscales para comprender el impacto de los cambios regulatorios y tomar medidas preventivas.

- Diversificar las fuentes de financiamiento y considerar alternativas como inversionistas privados o préstamos de capital de riesgo.
- Participar en programas de capacitación y educación continua para mejorar el conocimiento y las habilidades en el negocio de flipping.
- Negociar contratos con contratistas y proveedores para garantizar precios competitivos y establecer cláusulas que limiten los aumentos de costos.
- Realizar una debida diligencia exhaustiva al seleccionar contratistas y subcontratistas, incluyendo verificar referencias, licencias y seguro de responsabilidad civil.
- Iniciar el proceso de obtención de permisos lo antes posible y asignar recursos adecuados para cumplir con los requisitos y plazos establecidos por las autoridades locales.
- Realizar evaluaciones de riesgo de desastres naturales antes de adquirir propiedades y tomar medidas preventivas, como asegurar edificios, implementar medidas de protección contra inundaciones y tener un plan de emergencia en su lugar.
- Implementar controles de calidad durante todo el proceso de construcción y realizar inspecciones regulares para detectar y corregir problemas de construcción.
- Obtener asesoramiento legal y resolver disputas de manera rápida y eficiente para evitar costosos litigios prolongados.
- Diferenciar el negocio mediante la oferta de servicios únicos, la búsqueda de nichos de mercado específicos o la focalización en áreas geográficas con poca oferta.

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- Se ha llegado a la conclusión de que el sector inmobiliario de Florida brinda oportunidades para el flipping inmobiliario después de la evaluación de los factores PESTEL. La viabilidad del negocio está respaldada por una economía sólida, una reactivación importante en la adquisición de vivienda y una demanda elevada, marcada por una estabilización en la inflación y una proyección de reducción en las tasas de interés hipotecarias. A pesar de algunos riesgos políticos y ambientales, en los cuales está trabajando el gobierno estadounidense, las oportunidades superan las amenazas.
- Como análisis del estudio de mercado, es importante destacar que el negocio del flipping inmobiliario es una tendencia que debe ser aprovechada en los primeros años de ocurrencia. Adicional a esto, es importante la participación de redes sociales, pauta y publicidad para la venta de los inmuebles.
- Es viable establecer una empresa de flipping inmobiliario en Florida, Estados Unidos, aprovechando su sólido crecimiento económico, ubicación estratégica y políticas favorables para la inversión. El objetivo es contratar personal calificado tanto en Colombia como en Florida, sin necesidad de establecer una base física inicial. El proyecto se enfoca en la selección de propiedades, la renovación y la venta, con un enfoque en maximizar las ganancias mediante una buena gestión de recursos y estrategias de marketing digital.
- Para llevar a cabo la operación de una compañía de flipping inmobiliario en Florida – Estados Unidos, se puede tener una estructura organizacional muy básica, pero con una buena experiencia específica; liderada por un Gerente, con asesoría jurídica y financiera. Adicional, tres perfiles operativos: planeador, ejecutor y administrativo. Destacando como una ventaja que en la operación no se necesita una infraestructura física, ya que las funciones administrativas se pueden realizar virtualmente y el trabajo en campo se realiza directamente en las propiedades a intervenir.

- El vehículo jurídico que se elige para la expansión de las empresas colombianas al mercado estadounidense es una Limited Liability Company (LLC), debido a su flexibilidad y protección de responsabilidad. Además, se destaca la importancia de comprender y cumplir con la compleja estructura legal de los Estados Unidos, que incluye regulaciones sobre impuestos, visas y permisos de construcción. Estos elementos son cruciales para garantizar el cumplimiento de las regulaciones y el éxito de las transacciones del flippin inmobiliario en el mercado estadounidense.
- A partir del análisis económico y financiero se evidencia que: a pesar de que el negocio del flipping, puede generar rentabilidades del orden de 22.97% por proyecto, si se hace un modelo de operación a 5 años, la tasa TIR asociada a la operación para el flujo de caja del inversionista es de 20%%. Esto podría mejorarse aumentando el número de proyectos que se hacen en el año para disminuir los costos administrativos porcentualmente con respecto al ingreso.
- Es importante recalcar que para el negocio del flipping inmobiliario en Estados Unidos, se tienen muchas alternativas de financiación y un mercado financiero muy estable que permiten costos de financiación moderados.
- Como análisis posterior del estudio de riesgos, se considera pertinente la evaluación y mitigación de cada uno de los riesgos asociados e identificados en la matriz de riesgo, sin embargo, se considera viable completamente la operación y línea de negocio.

8. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ayres, J. & Perrupato, M. (2022, diciembre 9). Las tasas de interés en Estados Unidos y el costo de los préstamos para las economías emergentes. *Ideas que Cuentan*. <https://blogs.iadb.org/ideas-que-cuentan/es/las-tasas-de-interes-en-estados-unidos-y-el-costo-de-los-prestamos-para-las-economias-emergentes/>
- Cámara Colombiana de la Construcción-Camacol (s/f). PIB de edificaciones creció 11,8% en el 2022. *Cámara Colombiana de la Construcción*. Recuperado el 16 de febrero de 2024, de <https://camacol.co/actualidad/noticias/PIB-edificaciones>
- Cámara Colombiana de la Construcción-Camacol (2020). *Catálogo de Cualificaciones del Sector Constructor*. Icaro Diseño y Producción Gráfica. <https://camacol.co/descargable/catalogo-de-cualificaciones-del-sector-constructor>
- Chain, N. S., Chain, R. S. & Sapag, J. M. (2014). *Preparación y evaluación de proyectos* (6a ed.). McGraw Hill Higher Education. <http://repositorio.uasb.edu.bo:8080/bitstream/54000/1243/1/Sapag-proyectos%206ta%20edici%C3%B3n.pdf>
- Conexión Esan (2017, enero 24). *El PRI: uno de los indicadores que más llama la atención de los inversionistas*. ESAN.

<https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/el-pri-uno-de-los-indicadores-que-mas-llama-la-atencion-de-los-inversionistas>

Datosmacro.com. (2023, enero 27). PIB de Estados Unidos.

Datosmacro.com. <https://datosmacro.expansion.com/pib/usa>

Datosmacro.com. (2024). Economía y demografía de Estados Unidos.

Datosmacro.com. <https://datosmacro.expansion.com/paises/usa>

Épica inmobiliaria. (2023, septiembre 8). ¿Qué es el flipping inmobiliario?

Epicainmobiliaria.com. <https://epicainmobiliaria.com/que-es-flipping-inmobiliario/>

Fernández, R. (2023). *Porcentaje añadido en el PIB por industria en EE.*

UU. 2022. Statista.

<https://es.statista.com/estadisticas/598674/porcentaje-anadido-en-el-pib-por-industria-en-ee-uu/>

Gayubas, A. (2023). Estados Unidos en el siglo XX. *Enciclopedia*

Humanidades. <https://humanidades.com/estados-unidos-en-el-siglo-xx/>

Gerencie.com. (2021, diciembre 10). Valor Presente Neto.

<https://www.gerencie.com/valor-presente-neto.html>

Google Earth. (s/f). Google.com. Recuperado el 16 de febrero de 2024, de

<https://earth.google.com/web/search/estados+unidos/>

IG. (s/f). *TIR (definición)*. ¿Qué es la Tasa Interna de Retorno? Recuperado

el 16 de febrero de 2024, de [https://www.ig.com/es/glosario-](https://www.ig.com/es/glosario-trading/definicion-de-tasa-interna-de-retorno)

[trading/definicion-de-tasa-interna-de-retorno](https://www.ig.com/es/glosario-trading/definicion-de-tasa-interna-de-retorno)

Industria de la construcción de America del Norte. (s/f). Tamaño del

mercado de construcción de América del Norte - Crecimiento y

perspectivas de la industria. *Mordorintelligence.com*. Recuperado el

16 de febrero de 2024, de

[https://www.mordorintelligence.com/es/industry-reports/north-](https://www.mordorintelligence.com/es/industry-reports/north-america-construction-market)

[america-construction-market](https://www.mordorintelligence.com/es/industry-reports/north-america-construction-market)

Investigación del Tema Costo Anual Uniforme Equivalente (CAUE). (2021).

Investigación del Tema Costo Anual Uniforme Equivalente (CAUE)

[Instituto Tecnológico Superior de Poza Rica].

[https://www.studocu.com/es-mx/document/instituto-tecnologico-](https://www.studocu.com/es-mx/document/instituto-tecnologico-superior-de-poza-rica/fundamentos-de-investigacion/costo-anual-uniforme-equivalente-caue/15824586)

[superior-de-poza-rica/fundamentos-de-investigacion/costo-anual-](https://www.studocu.com/es-mx/document/instituto-tecnologico-superior-de-poza-rica/fundamentos-de-investigacion/costo-anual-uniforme-equivalente-caue/15824586)

[uniforme-equivalente-caue/15824586](https://www.studocu.com/es-mx/document/instituto-tecnologico-superior-de-poza-rica/fundamentos-de-investigacion/costo-anual-uniforme-equivalente-caue/15824586)

Juris Magister (2018, enero 23). Estados Unidos: Marco Legal y Fiscal.

Juris Magister. <https://www.jurismagister.com/ee-uu/>

Ministerio de Vivienda. (s/f). *Programas de Vivienda*. Ministerio de Vivienda.

Recuperado el 16 de febrero de 2024, de

<https://www.minvivienda.gov.co/viceministerio-de-vivienda/programas-de-vivienda>

Miller, P. (2024, febrero 9). *Mortgage rates chart*. Mortgage Rates,

Mortgage News and Strategy. *The Mortgage Reports*.

<https://themortgagereports.com/61853/30-year-mortgage-rates-chart>

National Association of Realtors (2023). *International transactions in U.S. residential real estate*.

ONUDI, Behrens, W. & Hawranek, P. M. (1994). *Manual para preparación de estudios de viabilidad industrial*.

Ortega, C. (2021, mayo 8). Estudio de prefactibilidad. Qué es, ventajas y objetivo de su implementación. *QuestionPro*.

<https://www.questionpro.com/blog/es/estudio-de-prefactibilidad/>

Pereda, M. (2022, mayo 9). Análisis costo beneficio: por qué este proceso es fundamental para los negocios. *Rock Content - ES; Rock Content*.

<https://rockcontent.com/es/blog/analisis-costo-beneficio/>

Portafolio (2021, marzo 5). Cuarentenas le marcaron un nuevo ritmo a la construcción. *Portafolio.co*.

<https://www.portafolio.co/economia/cuarentenas-le-marcaron-un-nuevo-ritmo-a-la-construccion-549778>

Redfin. (s/f). Real estate, homes for sale, MLS listings, agents. Redfin.com.

Recuperado el 16 de febrero de 2024, de <https://www.redfin.com/>

Santander-Trade Markets. (2023, octubre). Estados Unidos: Política y economía. *Santandertrade.com.*

<https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/estados-unidos/politica-y-economia>

Zendesk. (2023, febrero 7). Qué es el retorno de inversión (ROI) y cómo mejorarlo en 4 pasos. *Zendesk MX.*

<https://www.zendesk.com.mx/blog/que-es-el-roi/>