



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE LA MIXTECA
LICENCIATURA EN CIENCIAS EMPRESARIALES

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA EL ESTABLECIMIENTO DE
UN DESARROLLO HABITACIONAL CON SERVICIO *PREMIUM* EN
ACATLIMA, HUAJUAPAN DE LEÓN, OAXACA**

TESIS

PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN CIENCIAS EMPRESARIALES

PRESENTA

COSIJOEZA QUETZALLI VÁSQUEZ GARCÍA

DIRECTORA DE TESIS

DRA. MARÍA DEL ROSARIO BARRADAS MARTÍNEZ

CO-DIRECTOR

DR. JOSÉ RODRÍGUEZ LÁZARO

HUAJUAPAN DE LEÓN, OAXACA, MÉXICO

AGOSTO DE 2021

*Meo iudicio pietas fundamentum
est omnium virtutum*

*A mis padres y hermanos
por todo su amor y apoyo,
siempre han sido el motor
de mi vida*

Agradecimientos

Siempre agradecido con Dios por apoyarme y guiarme en las etapas de mi vida, por siempre abrirme las puertas a nuevas oportunidades y principalmente, por darme una familia maravillosa que me han proporcionado todo el apoyo en cada momento.

Doy gracias a mis tíos, a los que estuvieron ahí, apoyándome a cada momento y dando palabras de aliento, gracias.

Agradezco una persona muy especial que conocí en la etapa universitaria; gracias por el apoyo, los consejos y por compartir una parte de tu vida conmigo.

También agradezco a mi directora de tesis, Dra. María del Rosario Barradas, y a mi co-director, Dr. José Rodríguez, por la guía, paciencia y ayuda proporcionada en cada etapa de este proyecto de titulación, por ser un pilar para poder concluir esta etapa.

Mis más sinceros agradecimientos a mis sinodales (Mtra. Adriana Sánchez, Laura Trujillo y Ma. de Jesús Pérez), gracias por ayudar a perfeccionar este trabajo de investigación, sin duda su conocimiento contribuyó a la culminación de este trabajo.

A la Universidad Tecnológica de la Mixteca por recibirme durante cinco años en sus instalaciones y por proporcionarme todas las herramientas que me ayudaron a ser un buen profesionalista.

A mis amigos de la universidad, por todos esos tiempos que hicieron más amena mi estancia universitaria y por alentarme a nunca rendirme.

A mis amigos de trabajo por motivarme y alentarme a seguir a mi objetivo.

A todas las personas que no mencioné, muchas gracias por todo.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
I. ESTRUCTURACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	
1.1 Planteamiento del problema	3
1.2 Justificación	4
1.3 Objetivos	5
1.3.1 Objetivos generales	5
1.3.2 Objetivos específicos	5
II. ESTUDIO DE MERCADO	
2.1 Definición del servicio de arrendamiento	7
2.2 Descripción del servicio de arrendamiento	8
2.2.1 Descripción del departamento	8
2.2.2 Descripción de un microdepartamento	9
2.2.3 Descripción de las áreas comunes	10
2.3 Imagotipo del proyecto	11
2.4 Análisis de la oferta	12
2.4.1 Análisis de los principales competidores	12
2.5 Análisis de la demanda	15
2.6 Diseño del programa de publicidad	29
2.6.1 Posicionamiento de la marca	29
2.7 Conclusiones del estudio	33
III. ESTUDIO TÉCNICO	
3.1 Macrolocalización	34
3.2 Microlocalización	35
3.3 Factores a considerar en la ubicación del inmueble	36
3.4 Establecimiento óptimo de la planta	37
3.5 Estudio de los insumos, máquinas expendedoras, mobiliario y equipo de oficina	38
3.6 Tamaño del inmueble	61
3.7 Adquisición del terreno	65
3.8 Obra civil	65
3.9 Proceso de atención al cliente	65
3.10 Control interno	67
3.11 Determinación de la inversión	67
3.11.1 Inversión fija	68
3.11.2 Inversión diferida	68
3.12 Personal requerido para el proyecto	69
3.13 Calendarización del proyecto	70
3.14 Conclusiones del estudio	70
IV. ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL	
4.1 Misión, Visión y Valores	71
4.2 Estructura jerárquica	72
4.3 Descripción de puestos	73
4.4 Análisis FODA	77

4.5	Figura jurídica, régimen fiscal y requerimiento de permisos	78
4.5.1	Leyes y disposiciones	80
4.5.2	Figura legal para el proyecto	81
4.5.3	Trámites a nivel municipal	83
4.6	Marca como modelo de protección contra terceros	84
4.7	Conclusiones del estudio	87
V.	ESTUDIO FINANCIERO	
5.1	Presupuesto de capital y fuentes de financiamiento	88
5.2	Determinación de los ingresos	91
5.3	Determinación de egresos	94
5.4	Determinación de los gastos	96
5.5	Costo del servicio	99
5.6	Estados financieros proforma	102
5.7	Conclusiones del estudio	108
VI.	EVALUACIÓN FINANCIERA	
6.1	Determinación del Costo de Capital	109
6.2	Técnicas de evaluación financiera (VPN, TIR, PBD e IR)	110
6.3	Escenario pesimista	112
6.4	Escenario optimista	113
6.5	Indicadores financieros con valor de salvamento	114
6.6	Conclusiones del estudio	115
	CONCLUSIONES GENERALES	
	BIBLIOGRAFÍA	119
	ANEXOS	123

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1.	Plano de departamento	9
Figura 2.	Plano de microdepartamento	9
Figura 3.	Render área común	10
Figura 4.	Imagotipo para el proyecto	11
Figura 5.	Diseño del volante	29
Figura 6.	Diseño cara A del folleto	30
Figura 7.	Diseño cara B del folleto	30
Figura 8.	Diseño de página en Instagram	31
Figura 9.	Diseño de página en Facebook	31
Figura 10.	Diseño de catálogo	32
Figura 11.	Mapa de Acatlima	35
Figura 12.	Croquis de ubicación	36
Figura 13.	Centro de lavado	39
Figura 14.	Horno de microondas	39
Figura 15.	Congelador	40
Figura 16.	Máquina expendedora de bebidas frías	40
Figura 17.	Máquina expendedora de botanas	41
Figura 18.	Máquina expendedora de café	41
Figura 19.	Calentador solar	42
Figura 20.	Computadora de escritorio	43
Figura 21.	Impresora multifuncional	43
Figura 22.	Smart TV	44
Figura 23.	Kit de mesas y sillas	45
Figura 24.	Mesas y sillas para exterior	45
Figura 25.	Sala para exterior	46
Figura 26.	Sala para interiores	46
Figura 27.	Malla sombra	47
Figura 28.	Mesa de centro	47
Figura 29.	Silla ejecutiva	48
Figura 30.	Escritorio ejecutivo	48
Figura 31.	Silla para hogar	49
Figura 32.	Escritorio plegable	49
Figura 33.	Base para colchón	50
Figura 34.	Colchón individual	50
Figura 35.	Vitrina mostrador	51

Figura 36.	Kit de regadera para baño	51
Figura 37.	Paquete sanitario	52
Figura 38.	Juego de accesorios	52
Figura 39.	Mezcladora para lavabo	53
Figura 40.	Tarja	53
Figura 41.	Llave mezcladora	54
Figura 42.	Paquete de anuncios adhesivos de prevención	54
Figura 43.	Señalización de piso mojado	55
Figura 44.	Tinaco	55
Figura 45.	Lavaderos	56
Figura 46.	Macetas	56
Figura 47.	Cajón para dinero	57
Figura 48.	Pizarrón blanco	57
Figura 49.	Pizarrón de corcho	58
Figura 50.	Led lámpara	58
Figura 51.	Cámara de seguridad	59
Figura 52.	Exterior del inmueble	61
Figura 53.	Plano de planta baja (nivel cero)	63
Figura 54.	Plano de nivel 1 y 3 (microdepartamentos)	63
Figura 55.	Plano de nivel 2 y 4 (departamentos)	64
Figura 56.	Plano de azotea	65
Figura 57.	Proceso de atención al cliente	66
Figura 58.	Propuesta de organigrama	72
Anexo		
Figura 59.	Render para microdepartamento	123
Figura 60.	Render para departamento	124
Figura 61.	Render de área común en azotea	124

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.	Tabla de competidores con comparación de precios y servicio	14
Tabla 2.	Población objetivo	16
Tabla 3.	Cálculo de la muestra	17
Tabla 4.	Evaluación de terrenos	38
Tabla 5.	Concentrado de equipo con precios para estimación de inversión	42
Tabla 6.	Concentrado de equipo de cómputo con precios para estimación de inversión	44
Tabla 7.	Concentrado de mobiliario y equipo con precios para estimación de inversión	60
Tabla 8.	Distribución y detalles del inmueble	62
Tabla 9.	Inversión fija	68
Tabla 10.	Inversión diferida	68
Tabla 11.	Mano de obra directa	69
Tabla 12.	Personal de ventas y administración	69
Tabla 13.	Calendario de inversión	70
Tabla 14.	Análisis FODA	78
Tabla 15.	Costo de los trámites municipales	83
Tabla 16.	Inversión inicial neta	89
Tabla 17.	Estructura financiera	90
Tabla 18.	Número y valor de acciones	90
Tabla 19.	Estructura de acciones por socio	91
Tabla 20.	Costos y precios de bebidas y botanas	92
Tabla 21.	Presupuesto de ingresos (año 1 a 5)	93
Tabla 22.	Presupuesto de ingresos (año 6 a 10)	93
Tabla 23.	Servicio de luz	94
Tabla 24.	Servicio de agua potable	94
Tabla 25.	Servicio de telefonía e internet	95
Tabla 26.	Otros egresos	95
Tabla 27.	Presupuesto de compras	96
Tabla 28.	Determinación de la depreciación anual	97
Tabla 29.	Gastos administrativos y de ventas	97
Tabla 30.	Gastos de operación	98
Tabla 31.	Gastos indirectos	98
Tabla 32.	Gastos por depreciación	99
Tabla 33.	Determinación del costo del servicio (año 1 a 5)	100
Tabla 34.	Determinación del costo del servicio (año 6 a 10)	100
Tabla 35.	Determinación del costo total del servicio (año 1 a 5)	101
Tabla 36.	Determinación del costo total del servicio (año 6 a 10)	101
Tabla 37.	Estado de resultados proforma (año 1 a 5)	102
Tabla 38.	Estado de resultados proforma (año 6 a 10)	103
Tabla 39.	Estado de flujos de efectivo proforma (año 1 a 5)	104
Tabla 40.	Estado de flujos de efectivo proforma (año 6 a 10)	105
Tabla 41.	Balance general proforma (año 1 a 5)	106
Tabla 42.	Balance general proforma (año 6 a 10)	107

Tabla 43.	Determinación del costo de capital	109
Tabla 44.	Determinación del Valor Presente Neto	110
Tabla 45.	Determinación de la Tasa Interna de Retorno	110
Tabla 46.	Determinación del pay back descontado	111
Tabla 47.	Determinación del Índice de Rentabilidad	111
Tabla 48.	Determinación del pay back descontado (escenario pesimista)	112
Tabla 49.	Determinación del pay back descontado (escenario optimista)	113
Tabla 50.	Herramientas financieras sin valor de salvamento	114
Tabla 51.	Herramientas financieras considerando valor de salvamento	114

ÍNDICE DE GRÁFICAS

Gráfica 1.	Edad	18
Gráfica 2.	Estado civil	18
Gráfica 3.	Sexo	18
Gráfica 4.	Lugar de procedencia	19
Gráfica 5.	¿Cuáles son las redes sociales que usted usa con más frecuencia?	19
Gráfica 6.	¿Renta usted una vivienda con el propósito de realizar sus estudios en la UTM?	20
Gráfica 7.	¿Qué tipo de espacio renta?	20
Gráfica 8.	Indique usted el rango de renta que paga mensualmente	21
Gráfica 9.	Para rentar el espacio donde usted actualmente vive, ¿le solicitaron un depósito en garantía?	21
Gráfica 10.	Especifique la cantidad depositada	22
Gráfica 11.	¿Cómo califica usted el servicio de arrendamiento del espacio donde vive actualmente?	22
Gráfica 12.	¿Qué servicios añadiría usted al espacio que renta actualmente?	23
Gráfica 13.	¿Qué servicios cambiaría usted al espacio que renta actualmente?	23
Gráfica 14.	¿Utilizaría usted un buzón de quejas y sugerencias para ayudar a mejorar el servicio al cliente de arrendamiento del espacio donde vive actualmente?	24
Gráfica 15.	¿En qué orden consideraría usted los siguientes criterios para rentar un espacio en la agencia de Acatlima? seleccione numerando la importancia del 1 al 6, dónde 1 es el criterio de mayor importancia y 6 es el criterio de menor importancia	25
Gráfica 16.	Si usted decidiera dejar el espacio que actualmente renta ¿Qué otro tipo de espacio le gustaría rentar?	25
Gráfica 17.	¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la renta de un departamento?	26
Gráfica 18.	¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la renta de un microdepartamento?	26
Gráfica 19.	¿Qué servicios adicionales le gustaría que ofrecieran? seleccione numerando la importancia del 1 al 7, dónde 1 es el servicio de mayor importancia y 7 es el servicio de menor importancia	27
Gráfica 20.	¿Pagaría usted un monto extra de renta a cambio de recibir los servicios adicionales?	28
Gráfica 21.	¿Qué opinión le merece la idea de construir un edificio de departamentos y microdepartamentos para renta, ubicado en Acatlima?	28
Gráfica 22.	Comparación de TIR Más probable, Optimista, Pesimista y Costo de Capital	116

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1.	Presupuesto de ingresos (escenario pesimista)	143
Cuadro 2.	Presupuesto de compras (escenario pesimista)	144
Cuadro 3.	Presupuesto de egresos (escenario pesimista)	145
Cuadro 4.	Estado de resultados proforma (escenario pesimista)	146
Cuadro 5.	Estado de flujos de efectivo proforma (escenario pesimista)	147
Cuadro 6.	Balance general proforma (escenario pesimista)	148
Cuadro 7.	Presupuesto de ingresos (escenario optimista)	149
Cuadro 8.	Presupuesto de compras (escenario optimista)	150
Cuadro 9.	Presupuesto de egresos (escenario optimista)	151
Cuadro 10.	Estado de resultados proforma (escenario optimista)	152
Cuadro 11.	Estado de flujos de efectivo proforma (escenario optimista)	153
Cuadro 12.	Balance general proforma (escenario optimista)	154
Cuadro 13.	Estado de resultados proforma con valor de rescate (pesimista)	155
Cuadro 14.	Estado de flujos de efectivo proforma con valor de rescate (pesimista)	156
Cuadro 15.	Balance general proforma con valor de rescate (pesimista)	157
Cuadro 16.	Estado de resultados proforma con valor de rescate (más probable)	158
Cuadro 17.	Estado de flujos de efectivo proforma con valor de rescate (más probable)	159
Cuadro 18.	Balance general proforma con valor de rescate (más probable)	160
Cuadro 19.	Estado de resultados proforma con valor de rescate (optimista)	161
Cuadro 20.	Estado de flujos de efectivo proforma con valor de rescate (optimista)	162
Cuadro 21.	Balance general proforma con valor de rescate (optimista)	163

INTRODUCCIÓN

En la agencia municipal Acatlima perteneciente al municipio de la Heroica Ciudad de Huajuapán de León está ubicada la Universidad Tecnológica de la Mixteca (UTM); institución donde el 77.8% de su población estudiantil es foránea, situación que incrementa la oferta y demanda de servicios de arrendamiento para espacios de alojamiento.

Con base en un estudio de satisfacción aplicado a arrendatarios de vivienda, realizado por estudiantes de la licenciatura en Ciencias Empresariales de 2018 a 2019, se identificó que la oferta de servicios de arrendamiento de dicha localidad no cumple con las expectativas de los arrendatarios. Situación que ofrece una oportunidad para generar propuestas que cumplan con las expectativas y satisfagan las necesidades de este mercado.

A partir de lo anterior, la presente tesis tiene como finalidad evaluar la factibilidad de establecer un desarrollo inmobiliario con servicios adicionales y de calidad superior (*premium*) en la localidad de Acatlima para atender las necesidades de los usuarios de servicios de arrendamiento.

El proyecto se basa en la edificación de un inmueble con microdepartamentos y departamentos, áreas comunes, centro de lavado y máquinas expendedoras de bebidas frías y calientes y de botanas. Asimismo, contempla un sistema de vigilancia de circuito cerrado para garantizar la seguridad de los arrendatarios.

En el primer capítulo se plantea el problema a investigar, la justificación, el objetivo general y los objetivos específicos que guiaron esta investigación.

En el segundo capítulo se presenta el estudio de mercado, cuyo objetivo fue determinar la factibilidad del proyecto en términos de mercado. El análisis se centró en identificar las necesidades y características de los usuarios del servicio de arrendamiento de espacios de vivienda y de los principales competidores, así como el diseño del programa de publicidad.

El tercer capítulo presenta la factibilidad técnica, para ello se realizó un estudio de la planta, distribución y la ubicación más conveniente para la puesta en marcha del proyecto, así como el costo de la obra civil. De igual modo, se integra información sobre los insumos, personal requerido para el proyecto, y demás elementos que permitan llevar a cabo la operación del proyecto durante el horizonte planeado.

En el cuarto capítulo se analiza el marco legal al que estará sujeto el proyecto cumpliendo con los requisitos que marquen las autoridades competentes en la materia. También se realiza el estudio administrativo donde se precisa la estructura organizacional en conjunto con las actividades y responsabilidades del personal requerido.

El quinto capítulo presenta el estudio financiero del proyecto para un horizonte de diez años; se estimaron los ingresos, egresos, utilidades, inversión inicial requerida, estructura de capital, entre otros elementos. También se integra el análisis financiero y la evaluación del proyecto en diferentes escenarios, a través de diversas técnicas de evaluación financiera, tales como: valor presente neto (VPN), tasa interna de retorno (TIR), pay back descontado (PBD) e índice de rentabilidad (IR).

Por último, se presentan las conclusiones del estudio, las cuales permiten a los inversionistas evaluar la viabilidad de la puesta en marcha del proyecto.

CAPÍTULO I. ESTRUCTURACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Planteamiento del problema

El presente trabajo es una propuesta para el diseño de un desarrollo inmobiliario, con el cual se pretende dar respuesta a la problemática que enfrentan los estudiantes de la UTM al buscar una opción de vivienda que satisfaga sus necesidades.

Estudiantes de la licenciatura en Ciencias Empresariales de la UTM, en la materia de investigación de mercados, durante el período de noviembre a diciembre de 2018 y enero de 2019, realizaron un estudio de satisfacción con el fin de identificar los factores que inciden en la rotación y pérdida de arrendatarios en el servicio de arrendamiento, evaluando si el servicio es bueno o malo, y con ello generar propuestas de solución.

A partir de este estudio se detectaron factores que causan inconformidad entre los arrendatarios; lo que indica que la oferta actual en Acatlima en su mayoría se considera de mala calidad, aunado a que los servicios que se proporcionan con el de arrendamiento no son satisfactorios.

En este estudio, también se identificó que más del 70% de los estudiantes de la UTM son foráneos, situación que genera un incremento en la demanda de vivienda y que a su vez exige que los oferentes sean más competitivos para captar más arrendatarios. Dentro de los aspectos a destacar de este estudio, es la alta rotación de los arrendatarios generada principalmente por la insatisfacción de los espacios y servicios que rentan.

El trabajo de campo arrojó que el 40% de los arrendatarios no está totalmente satisfecho con los servicios ofertados; principalmente por el servicio de internet, agua caliente, recolección de basura y con el área asignada para lavado, puesto que son considerados de baja calidad o simplemente malos. Respecto al servicio de cocina, estacionamiento y electricidad, el 45% los califica como buenos.

Con relación al servicio de recolección de basura, el 40% de los estudiantes encuestados, lo cataloga como ineficiente y el 60% está inconforme con las áreas de lavado que tienen los edificios.

En cuanto a las reparaciones del inmueble, el 20% de los encuestados señaló que nunca llamó a su arrendador para solicitar dicho servicio, mientras que el 60% lo contactó de 1 a 3 veces; y el 20% restante llamó más de 3 veces para solicitar alguna reparación. Del mismo modo, el 80% de los encuestados indicó que su solicitud fue atendida todas las veces que llamó al arrendador mientras que el 20% restante mencionó que nunca atendieron su llamada, dejando el inmueble en la misma condición, generando que el daño a éste sea mayor.

Por otra parte, un aspecto que se debe destacar es que el 60% de los encuestados refiere que la infraestructura del inmueble es aceptable, aunque manifiestan que se le pueden hacer mejoras y que sí hubiera una opción mejor decidirían cambiarse.

En conclusión, el problema radica en que gran parte de los arrendatarios no están totalmente satisfecho con el servicio de arrendamiento que se ofrece en la localidad de Acatlima. De igual modo se observó que los servicios que se incluyen con la renta son ineficientes causando molestia en gran parte de los encuestados.

Lo anterior, permite reconocer que el arrendamiento tiene un alto grado de demanda, pero los prestadores de servicios en Acatlima no se han preocupado por invertir en la mejora de la infraestructura para garantizar la calidad de su oferta y atender la demanda de estudiantes. Es por ello que, este trabajo de tesis pretende diseñar una propuesta que satisfaga y atienda las necesidades que se detectaron con anterioridad, de tal forma que el mercado meta tenga la oportunidad de acceder a un servicio de calidad.

1.2 Justificación

A partir de la problemática detectada en el estudio sobre el grado de insatisfacción en los estudiantes de la UTM que rentan espacios de alojamiento en Acatlima y con la investigación

cuantitativa desarrollada en el capítulo dos del presente trabajo; donde se encontró que del total de los encuestados entre el 40% y 43% manifiesta estar insatisfecho. Esta investigación pretende analizar la situación actual de los servicios inmobiliarios que se ofertan en esta comunidad, además de realizar una propuesta que contribuya a la mejora de este servicio teniendo como objetivo cubrir una necesidad de vivienda insatisfecha, considerando que no existen proyectos de este tipo en la zona.

Este trabajo se basa en encontrar la alternativa más adecuada para atender este nicho de mercado; para ello se propone el diseño de un inmueble que proporcione armonía y seguridad, propiciando la comodidad de los arrendatarios. De esta forma, se pretende ofrecer el servicio de arrendamiento con servicios adicionales de calidad superior (*premium*) a la medida, a cambio de un pago adicional por los servicios complementarios.

Al detectar un mercado potencial que busca un servicio de calidad, la demanda percibida podrá satisfacer sus necesidades con este proyecto de desarrollo habitacional, considerando que los arrendatarios no están totalmente satisfechos con el tipo de servicio ofertado actualmente.

A partir de lo anterior, se buscará evaluar la factibilidad de un desarrollo inmobiliario con servicios de calidad superior; sin perder de vista, que dicho proyecto se ajustará al contexto más real en el que se pueda desenvolver.

1.3 Objetivos

A continuación, se presenta el objetivo general y los objetivos específicos de la investigación.

1.3.1 Objetivo general

Determinar la viabilidad para el establecimiento de un desarrollo habitacional con servicio *premium*, en Acatlima, Huajuapán de León, Oaxaca.

1.3.2 Objetivos específicos

- Realizar el estudio de mercado para el análisis de la demanda, oferta y precios.

- Realizar el estudio técnico para determinar las características del desarrollo habitacional, además de la ingeniería del proyecto.
- Realizar el estudio administrativo y legal.
- Realizar el estudio financiero para la puesta en marcha del proyecto.
- Determinar la viabilidad del proyecto a través de la aplicación de diferentes herramientas financieras.

CAPÍTULO II. ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado tiene como objetivo principal evaluar la aceptación del producto y/o servicio que se pretende ofrecer en el mercado, así como la posibilidad de que los clientes estén dispuestos a adquirirlo (Morales y Morales, 2009); su importancia radica en el hecho de que, es la base para determinar la factibilidad técnica y financiera de un proyecto, ya que proporciona información sobre la demanda y la oferta, así como la mezcla de mercadotecnia más conveniente.

Alcance del estudio

- Conocer la demanda actual de arrendamiento en la localidad de Acatlima.
- Identificar las necesidades específicas de los usuarios de servicios de arrendamiento.
- Obtener información de la oferta actual en servicios de arrendamiento.
- Determinar plan del servicio, precio y promoción para el proyecto.

2.1 Definición del servicio de arrendamiento

El artículo 2398I del Código Civil Federal (CCF) define el servicio de arrendamiento como “aquel en el que intervienen dos partes contratantes, en dónde uno se obliga ceder el uso o goce temporal de una cosa y la contraparte tiene que pagar por ese uso o goce a un precio previamente pactado”.

En este contexto, el servicio de arrendamiento consiste en ofrecer un espacio agradable para alojarse de manera temporal, con condiciones óptimas para favorecer la estancia de los estudiantes y estos paguen por la prestación de éste; así como ofrecer servicios adicionales de calidad superior (*premium*) dentro del inmueble y al alcance de los arrendatarios.

2.2 Descripción del servicio de arrendamiento

El proyecto contempla el servicio de arrendamiento de departamentos y microdepartamentos, bajo ciertas características a fin de ofrecer un espacio de categoría *premium* a los arrendatarios¹. Se considera de categoría *premium*, debido a diversos factores con los que se cuenta y por los servicios adicionales con calidad superior que se ofertarán, tales como:

- Ubicación geográfica del inmueble.
- Lavandería, terraza y máquinas expendedoras de bebidas frías y calientes.
- Costo competitivo para el consumidor.
- Privacidad de los arrendatarios.
- Espacios privados y comunes planeados.
- Imagen confiable de la empresa.
- Atención personalizada al cliente.
- Seguridad dentro del establecimiento.

2.2.1 Descripción del departamento

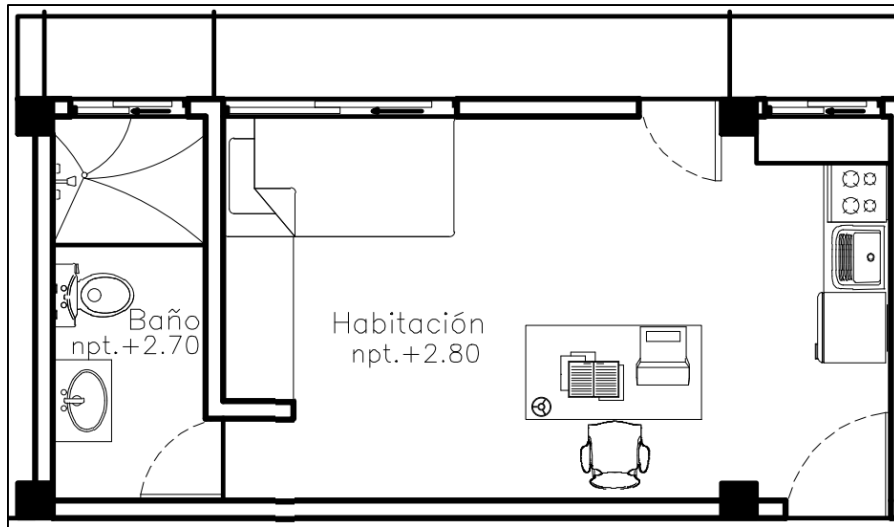
Un departamento es el espacio más grande ofertado dentro de este proyecto, cuenta con una superficie de 7.2 metros x 3.5 metros, estas dimensiones tienen como finalidad que el arrendatario aproveche el área según su conveniencia.

Un departamento se ofrece amueblado con baño completo (wc, regadera y lavabo), tarja y equipados con: cama individual, clóset, espacio para silla y mesa de estudio para colocar algunos muebles. Para una mejor ventilación el departamento tendrá ventanas.

Estos espacios están conectados por escaleras amplias y dependiendo de la ubicación dentro del edificio contarán con un pequeño balcón con dirección a la calle, por lo que tendrán una vista para disfrutar el amanecer o atardecer de Acatlima.

¹ El anexo 1 muestra los renders de los espacios dentro del inmueble

Figura 1. Plano de departamento

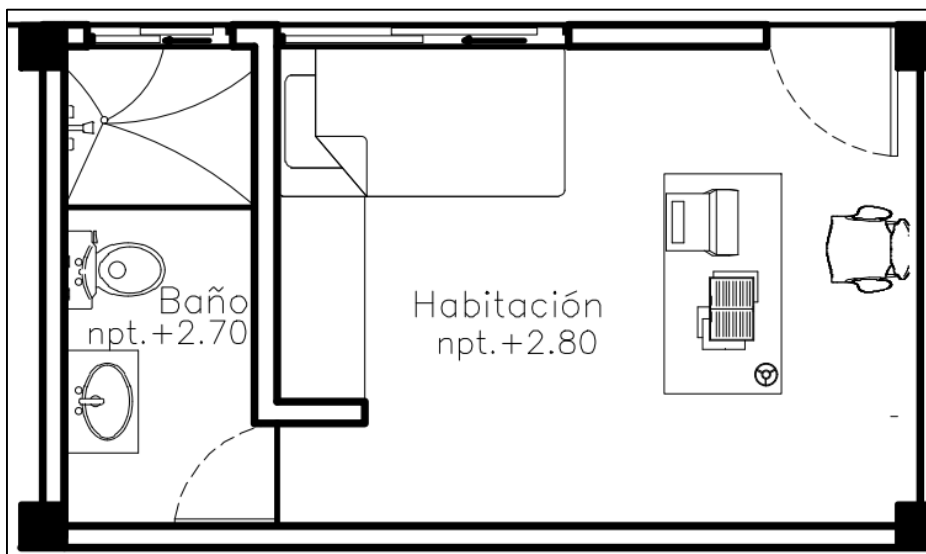


Fuente: Elaboración propia

2.2.2 Descripción de un microdepartamento

La diferencia entre un departamento (7.2 metros x 3.5 metros) y un microdepartamento (6.0 metros x 3.5 metros) radica principalmente en el tamaño. En este proyecto, en el microdepartamento se elimina la tarja para que el arrendatario pueda tener mayor amplitud, pero todos los demás muebles con los que cuenta un departamento se incluyen en éste.

Figura 2. Plano de microdepartamento



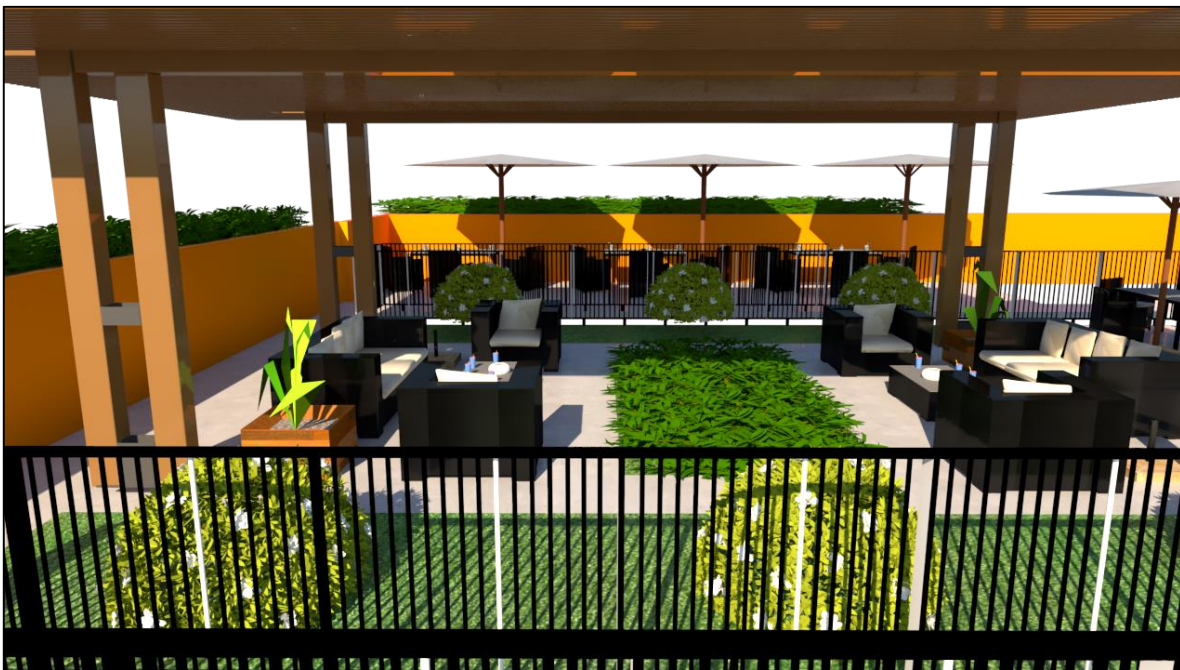
Fuente: Elaboración propia

Al igual que el departamento, dependiendo de su ubicación dentro del edificio, algunos tendrán un pequeño balcón con dirección a la calle.

2.2.3 Descripción de las áreas comunes

El edificio consta de cinco plantas más la azotea; en la planta baja -nivel cero- se considera un área de lavado y secado para que los arrendatarios laven su ropa sin tener que salir de las instalaciones. De igual forma, se diseñaron áreas acondicionadas con mesas y sillas para realizar trabajos en equipo o reuniones sociales (sin alterar el orden dentro del inmueble). Por último, se tendrá un área de cafetería, la cual consiste en un espacio pequeño donde se instalarán máquinas expendedoras de golosinas, botanas, bebidas calientes y frías; así como también una oficina para la administración, de tal forma que se pueda monitorear en todo momento el funcionamiento y seguridad del inmueble.

Figura 3. Render área común



Fuente: Elaboración propia

En la azotea habrá una terraza, el cual se podrá usar para eventos sociales, con previa autorización de la administración.

2.3 Imagotipo del proyecto

Un imagotipo es una forma visual de cualquier índole que garantiza algún grado de diferenciación y pregnancia, que además no exige una lectura estrictamente verbal; generalmente se asocia a un producto, una compañía o una institución (Chaves, 2010).

El servicio de arrendamiento operará bajo la marca “Strong Wall”, que traducido del inglés significa “Muro fuerte”, haciendo énfasis al confort y seguridad que se ofrecerá a los arrendatarios que decidan contratar el servicio. El slogan propuesto es: “*La fortaleza de los sueños*”, haciendo alusión a que todos los arrendatarios necesitan un lugar para vivir, para trabajar y alcanzar sus sueños.

Figura 4. Imagotipo para el proyecto



Fuente: Elaboración propia

Al exterior del edificio se encontrará el imagotipo (marca y el slogan) de la empresa; estos elementos también serán incluidos en todos los documentos internos de los diferentes departamentos de la empresa.

2.4 Análisis de la oferta

Actualmente, en la localidad de Acatlima existen diversos oferentes de servicios de arrendamiento; dentro de éstos se encuentra la renta de cuartos, microdepartamentos, departamentos y casas. De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 2020), gran parte de la actividad económica de esta localidad está impulsada por el sector de comercio y servicios; donde se encuentra el servicio de arrendamiento.

En esta localidad se observan diferentes anuncios de renta de cuartos, departamentos y casas; enfatizando que el mercado meta de los oferentes son los estudiantes y docentes de la UTM. No obstante, se identificó que gran parte de los prestadores de servicios se encuentran en la informalidad; lo cual se corrobora cuando los arrendatarios contratan este servicio los recibos que “garantizan” el pago no cumple con ningún requisito fiscal y en algunos casos, sólo se realiza el acuerdo de manera verbal, ya que no existe un contrato que garantice los derechos y responsabilidades de los arrendatarios.

Los acuerdos de los arrendadores con los arrendatarios en la mayoría de las veces, únicamente favorecen al prestador de servicio y los arrendatarios suelen aceptar los términos y condiciones hasta que éstos encuentren una mejor opción².

2.4.1 Análisis de los principales competidores

La oferta de habitaciones y departamentos para rentar en Acatlima es amplia, está conformada por espacios de diferentes tamaños y precios que se encuentran entre un rango de \$ 800.00 hasta \$ 3,000.00. Por lo que, para efectos de esta investigación y por la similitud de las características que se ofrecen, en este análisis únicamente se contemplaron a tres de los principales competidores: Univillas, Fraccionamiento Villa Universidad y El Complejo Amarillo.

² Esta información se obtuvo de estudiantes de la UTM que rentaron cuartos durante 2019.

“Univillas” es un pequeño fraccionamiento localizado a un costado de la UTM, ofrece el servicio de arrendamiento de casas, las cuales cuentan con dos recámaras, baño completo, medio baño, cocineta, sala y patio de servicio (2 m² aproximadamente); uno de los aspectos más valorados por los arrendatarios es su cercanía con la UTM. Se observó que en este lugar viven profesores y alumnos de esta casa de estudios.

Fraccionamiento “Villa Universidad” se enfoca a la renta de departamentos y se encuentra ubicado a 100 metros, aproximadamente³ de la UTM. La ubicación y el mantenimiento frecuente de las instalaciones son su principal ventaja competitiva; el arrendatario paga una renta mensual más los servicios de energía eléctrica y gas.

Otro competidor es el “Complejo Amarillo” su oferta se basa en el arrendamiento de cuartos y microdepartamentos; éste cuenta con controles administrativos, imagen corporativa, sistemas de seguridad y sistemas de retroalimentación internos. Su estrategia de posicionamiento se basó en una robusta campaña de publicidad, donde la empresa repartió volantes y colocó lonas por toda la ciudad de Huajuapán de León y de Acatlilma, de tal forma que antes de que se concluyera la construcción del inmueble se generó una alta expectativa en el mercado.

Otra estrategia que implementó el propietario del inmueble fue que cuando un arrendatario potencial se comunicaba con él para preguntar por un cuarto o microdepartamento, le contestaba que todo estaba apartado y que sólo esperaban iniciar operaciones, sin embargo, tomaban los datos del interesado y en caso de tener un espacio disponible en el futuro contactaban a dicha persona, argumentando que darían preferencia.

Para el análisis comparativo de la competencia se determinaron los siguientes criterios:

- Tamaño del espacio ofertado.
- Localización del inmueble.

³ Distancia estimada con la herramienta de Google Maps; este fraccionamiento se encuentra saliendo de la puerta principal de la universidad y con atravesar la carretera (100 metros aproximadamente).

- Infraestructura.
- Servicio de internet.
- Servicio de luz.
- Servicio de mantenimiento.
- Pago de renta.
- Depósito en garantía.
- Descuentos, promociones y/o incentivos.
- Servicios adicionales.

A continuación, se presenta el análisis comparativo de la competencia (ver tabla 1).

Tabla 1. Tabla de competidores con comparación de precios y servicio

Empresa	Fraccionamiento "Villa Universidad"	Univillas	Complejo Amarillo
Tamaño del espacio ofertado (m²)⁴	16 m ²	18 m ²	5 m ²
Localización del inmueble⁵	A 100 m	A 150 m	A 200 m
Infraestructura	Construcción conservada	Construcción con deterioros	Construcción reciente
Servicio de Internet	Incluido en la renta	Con cargo extra	Incluido en la renta
Servicio de energía eléctrica	Con cargo extra	Con cargo extra	Con cargo extra
Servicio de mantenimiento	Al menos una vez al año	No Aplica	Dos veces al mes
Pago de renta	Solo cubre la renta del espacio	Incluye servicio de estacionamiento y agua potable	Incluye servicio de internet, agua potable y calentador
Pago de depósito en garantía	Obligatorio para poder rentar	Obligatorio para poder rentar	Obligatorio para poder rentar
Descuentos, promociones y/o incentivos	No aplica	No Aplica	Aplica
Servicios adicionales	No aplica	No aplica	Aplica
Monto de depósito de garantía	\$ 1,200.00	\$ 1,500.00	\$ 850.00
Monto de renta	\$ 1,950.00	\$ 3,000.00	\$ 1,250.00 a \$ 1,650.00
Monto de pago de Luz	\$ 50.00 a \$ 250.00	\$ 90.00 a \$ 450.00	\$ 70.00 a \$ 250.00
Monto de pago de Internet	\$ -	\$ 350.00	\$ -
Monto por servicio de Mantenimiento	\$ -	\$ -	\$ -
Rango de pago por servicios adicionales	\$ -	\$ -	\$ 15.00 a \$ 150.00

Fuente: Elaboración propia a partir de entrevistas realizadas a los propietarios de los inmuebles.

⁴ Corresponde al área en metros cuadrados construida, el cual varía dependiendo del espacio que ofrece en cada lugar.

⁵ Estimación con la herramienta de Google Maps, se toma de referencia la distancia de la universidad al punto donde se localiza cada inmueble.

El análisis refleja que “Univillas” es el lugar donde se paga más por concepto de renta mientras que el “Complejo Amarillo” tiene la tarifa más baja de los tres intervalos mostrados en la tabla 1.

Aunado a lo anterior, se identificó que “Univillas” no incluye dentro del precio el servicio de Internet, por lo que cada arrendatario se ve en la necesidad de contratar su línea o rentar un módem para contar con este servicio.

Respecto al pago de luz, es variable ya que depende del consumo del arrendatario. De igual forma, se observó que el “Complejo Amarillo” es el único que incluye servicios adicionales, pero cobra un monto extra por ellos (ver Anexo 2); los rangos de precios mencionados por el arrendador son aproximados, ya que como se mencionó, este varía de acuerdo al consumo del arrendatario.

El análisis de los principales competidores, evidenció que todos ellos, tienen una característica en común: el servicio de Internet es deficiente y el trato hacia los arrendatarios no es de calidad. Pese a esta situación, algunos arrendatarios permanecen en estos lugares, aunque sea más caro, dado que consideran que las instalaciones son las que ofrecen mejores condiciones para vivir⁶.

2.5 Análisis de la demanda

El mercado meta, está conformado principalmente por estudiantes de la UTM que provienen de otras localidades y necesitan rentar una habitación o departamento. De acuerdo con las características del servicio de arrendamiento, el segmento de mercado al que está orientado es a personas que cuentan con los recursos y disposición para pagar una renta mensual que va de \$1,900.00 a \$3,000.00; el cual representa el 5% del mercado, es decir, aproximadamente 75⁷ arrendatarios.

⁶ Información obtenida a través de pláticas con personas que rentan en estos espacios.

⁷ Resultado de multiplicar 1,503 alumnos foráneos por 5% (porcentaje determinado con base en los resultados del trabajo de campo cualitativo)

Para identificar la demanda de arrendamiento de departamentos y microdepartamentos en la localidad de Acatlima, la información se recopiló a través de una encuesta (ver Anexo 3), la cual se aplicó vía electrónica con un formulario de Google. Originalmente, se tenía planeado realizarla de manera presencial, pero debido a la pandemia del Covid-19 se cambió a formato electrónico.

Para evaluar la validez del instrumento, del 15 de noviembre de 2020 al 25 de diciembre de 2020, se aplicó una prueba piloto a 30 personas; y con ello se observó que algunas preguntas no eran claras para los encuestados, por lo que, tuvieron que replantearse para que se obtuviera información válida para el estudio. En el cálculo de la muestra se utilizó la fórmula para poblaciones finitas, debido a que se conoce el total de la población objeto de estudio (Aguilar, 2005).

Fórmula:

$$n = \frac{\sigma^2 N pq}{E^2 (N - 1) + \sigma^2 pq}$$

Dónde:

- n = Tamaño de la muestra
- N = Tamaño de la población
- σ^2 = Nivel de confianza
- p = Proporción esperada del parámetro a evaluar
- q = Proporción no esperada (1 -p)
- E² = Margen de error

Cálculo:

Tabla 2. Población objetivo⁸

Estudiantes de la UTM	1,932
% alumnos foráneos	77.8%
Población a estudiar	1,503.096

Fuente: Elaboración propia

⁸ Informe sobre el estudio socioeconómico 2020A proporcionado por el Departamento de Servicios Escolares y la Comisión de Becas de la UTM.

Tabla 3. Cálculo de la muestra

Parámetro	
σ^2	1.96
N	1503.096
p	50%
q	50%
E ²	5%
n =	306.1245978

Fuente: Elaboración propia

El resultado es 306.1245, el número se redondea a 306 encuestas

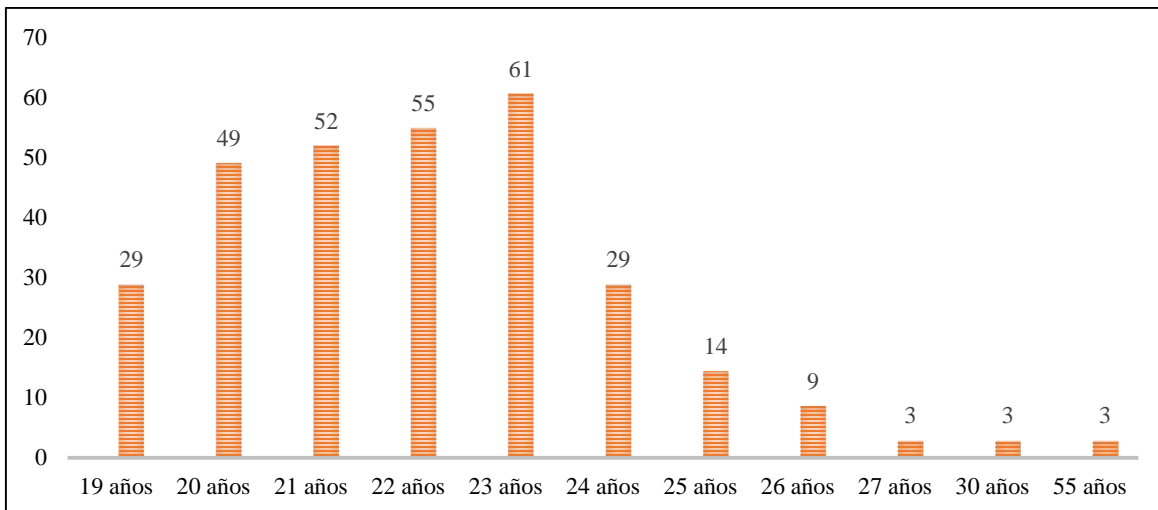
Una vez obtenido el número de personas a encuestar, se inició con el proceso de recopilación de la información.; la encuesta se envió por medio del correo institucional (Ndikandi) de los estudiantes de la UTM⁹, así como también a través de redes sociales. El periodo de aplicación fue del 18 de enero de 2021 al 3 de mayo del año en curso, debido a que los alumnos tardaban en responder las encuestas.

La información recopilada a través de la encuesta fue fundamental para conocer las características del mercado en Acatlima; además de planear y tomar decisiones sobre las acciones del proyecto para alcanzar los objetivos propuestos.

En la encuesta participaron, principalmente personas cuya edad se encuentra entre los 20 y 23 años de edad (gráfica 1) y su estado civil es soltero (gráfica 2). Otro rasgo de los encuestados es que, de los 306 participantes 188 fueron del sexo masculino, el resto de personas fueron del sexo femenino (gráfica 3), asimismo, la mayoría proviene del municipio de Oaxaca de Juárez (gráfica 4).

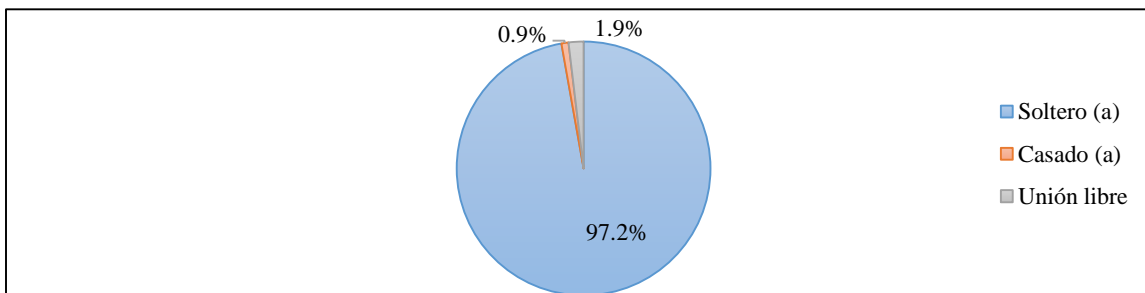
⁹ Para aplicar el instrumento se solicitó el apoyo al Vicerrector Académico y a la Jefa de Servicios Escolares.

Gráfica 1. Edad



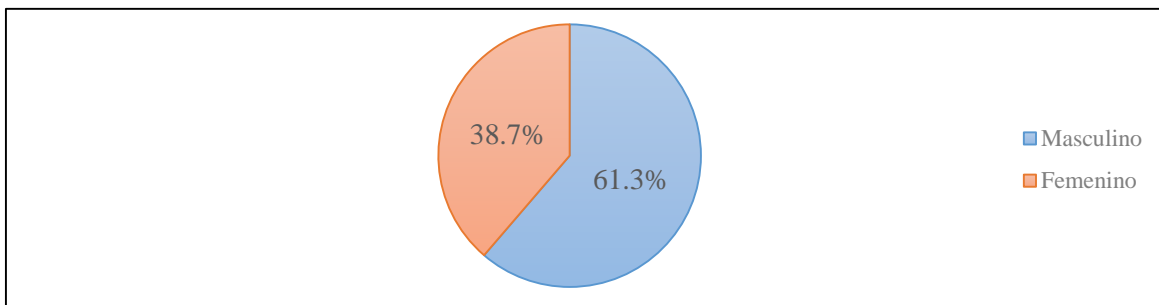
Fuente: Elaboración propia con datos de encuesta aplicada

Gráfica 2. Estado Civil



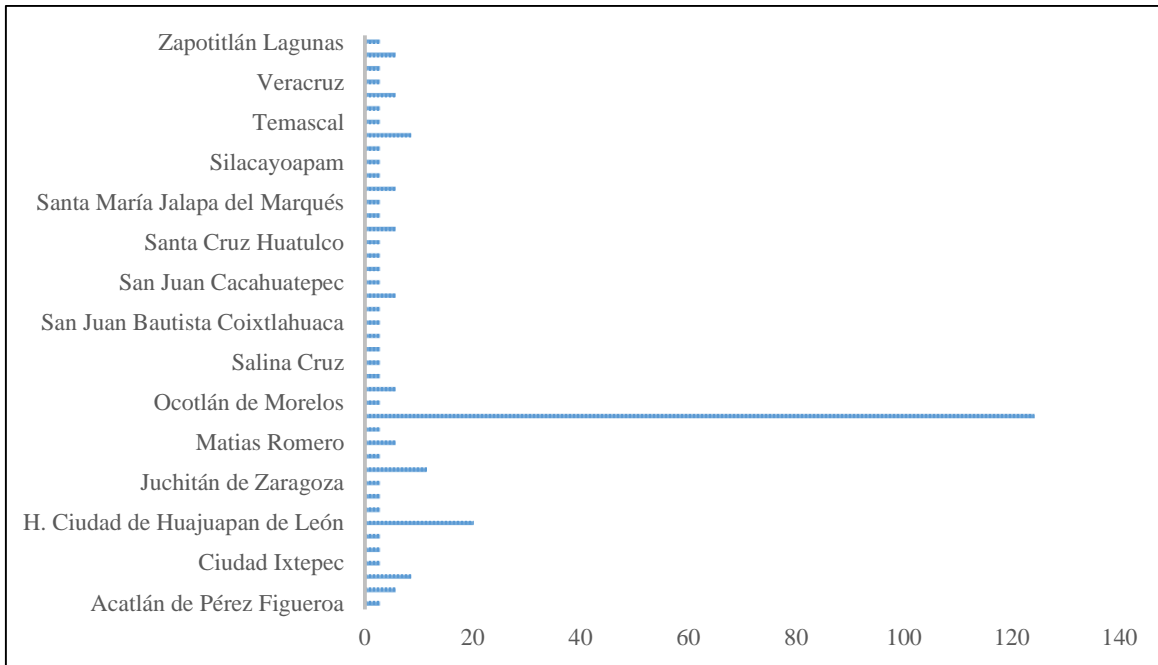
Fuente: Elaboración propia con datos de encuesta aplicada

Gráfica 3. Sexo



Fuente: Elaboración propia con datos de encuesta aplicada

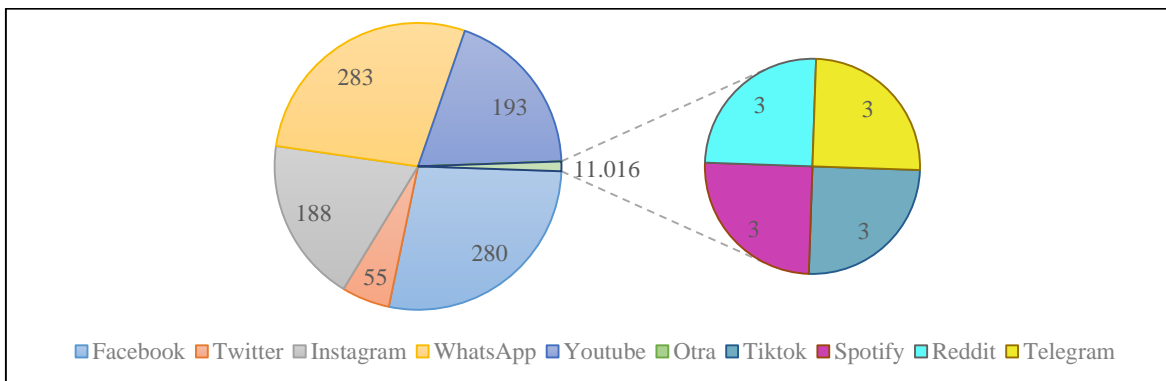
Gráfica 4. Lugar de Procedencia



Fuente: Elaboración propia con datos de encuesta aplicada

Del mismo modo, se les preguntó sobre las redes sociales que usan con mayor frecuencia, dentro de las opciones que se propusieron en la encuesta fueron: Facebook, Twitter, Instagram, WhatsApp, YouTube o que especificaran alguna otra que ocupen; el resultado arrojado fue que, usan con mayor frecuencia WhatsApp, seguida por Facebook y YouTube (gráfica 5).

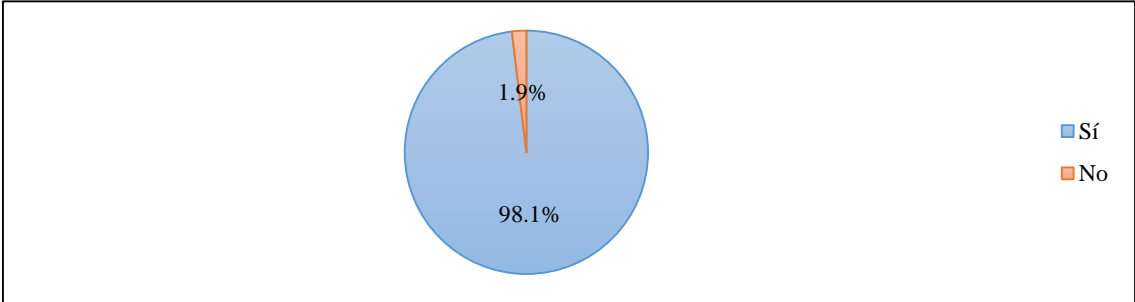
Gráfica 5. ¿Cuáles son las redes sociales que usted usa con más frecuencia?



Fuente: Elaboración propia con datos de encuesta aplicada

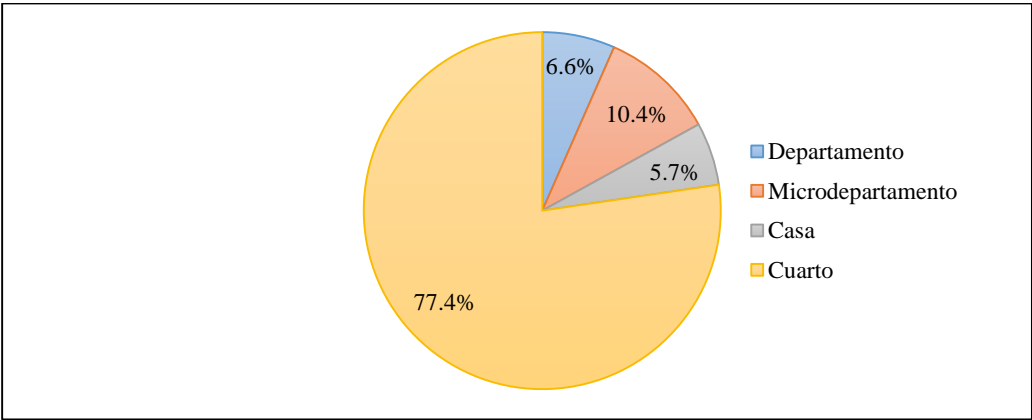
Dentro de los resultados obtenidos, se identificó que el 98.1%¹⁰ de los alumnos encuestados rentan un espacio para vivienda en Acatlima (Gráfica 6); los espacios de renta preferidos por el mercado son los cuartos con 77.4%, seguido por microdepartamentos con 10.4% y departamentos 6.6% (Gráfica 7).

Gráfica 6. ¿Renta usted una vivienda con el propósito de realizar sus estudios en la UTM?



Fuente: Elaboración propia con datos de encuesta aplicada

Gráfica 7. ¿Qué tipo de espacio renta?



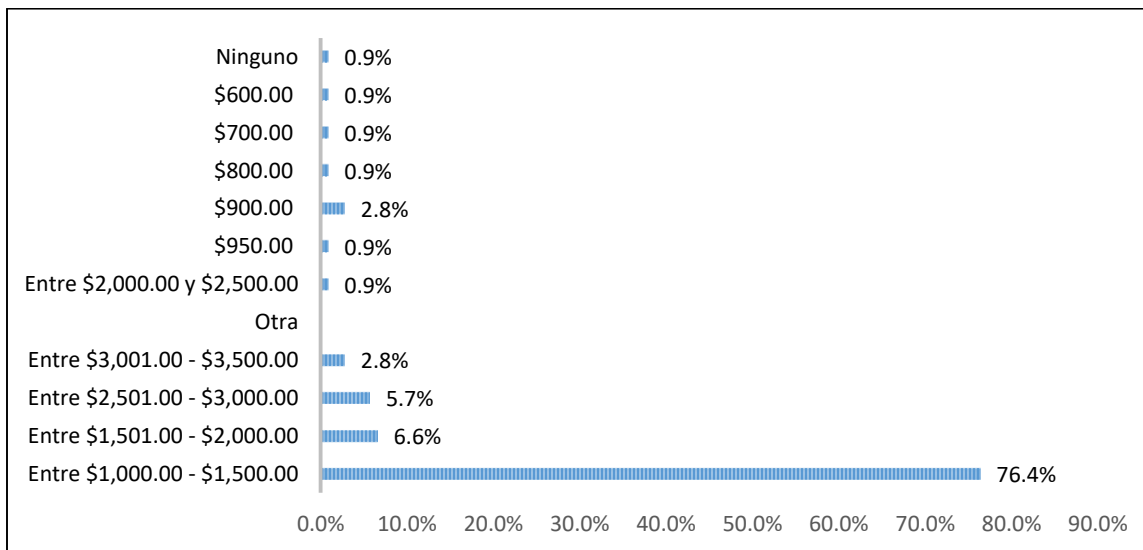
Fuente: Elaboración propia con datos de encuesta aplicada

También se identificó que, actualmente el 76.4% de los encuestados pagan entre \$ 1,000.00 y \$ 1,500.00 mensuales de renta (gráfica 8). De igual modo, el 75.5% de los encuestados señalan que para poder rentar su espacio actual de vivienda tuvieron que dar un pago por concepto de depósito en garantía (gráfica 9), asimismo, es necesario señalar que en la

¹⁰ Equivalente a 300 encuestados

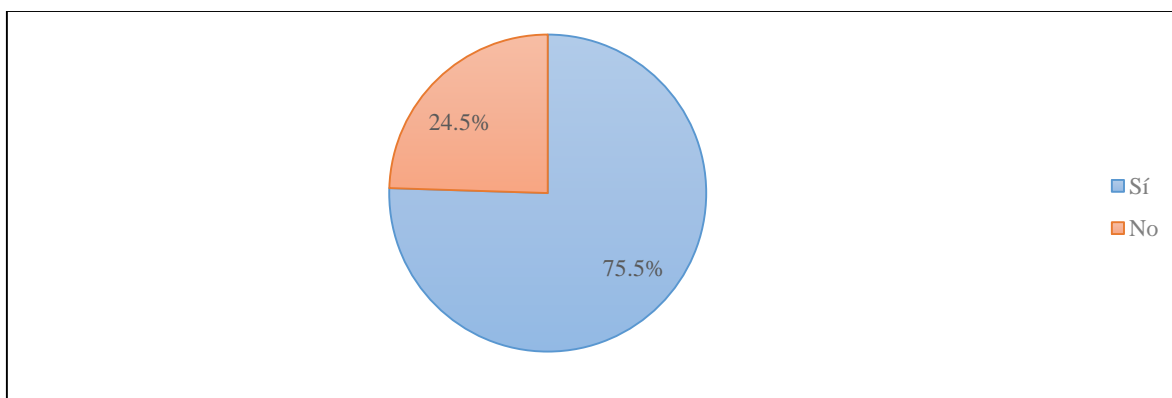
mayoría de los casos, el monto que piden por este concepto está entre \$ 500.00 y \$ 1,000.00 (gráfica 10).

Gráfica 8. Indique usted el rango de renta que paga mensualmente



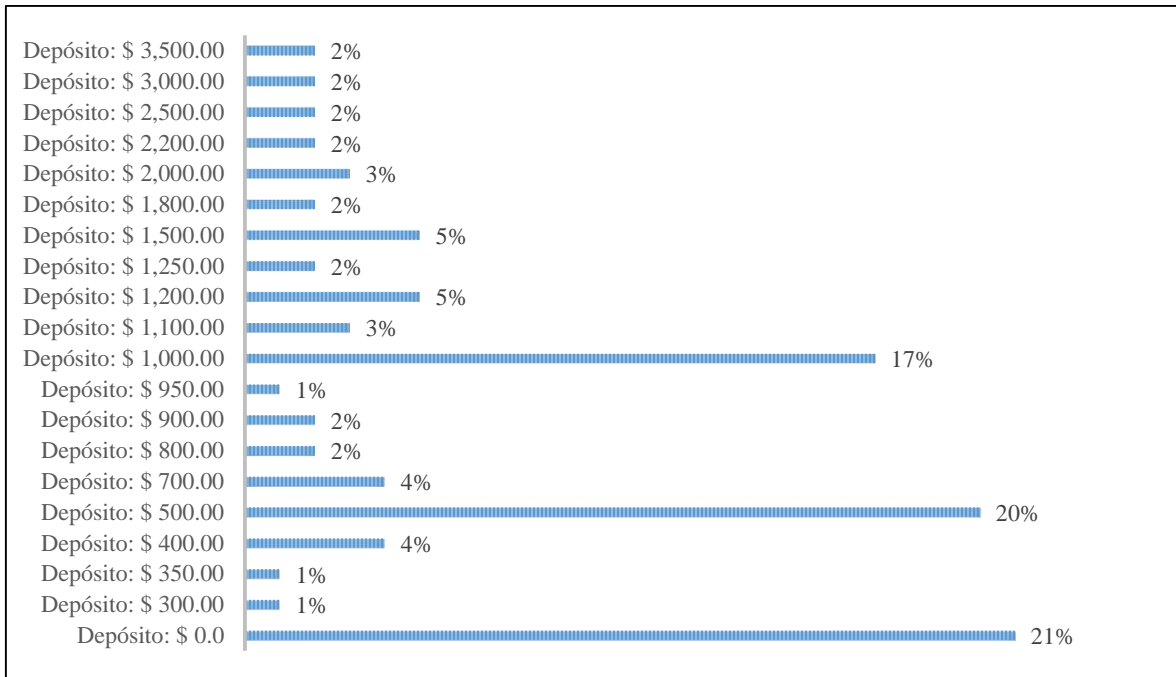
Fuente: Elaboración propia con datos de encuesta aplicada

Gráfica 9. Para rentar el espacio donde usted actualmente vive, ¿le solicitaron un depósito en garantía?



Fuente: Elaboración propia con datos de encuesta aplicada

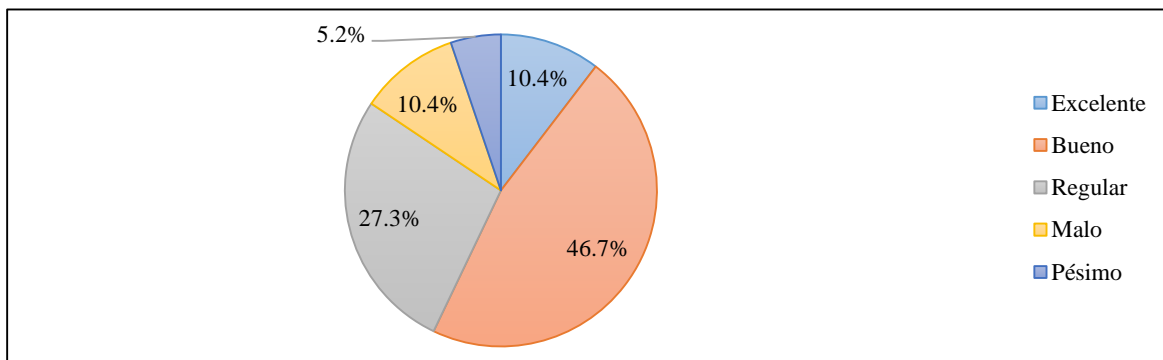
Gráfica 10. Especifique la cantidad depositada



Fuente: Elaboración propia con datos de encuesta aplicada

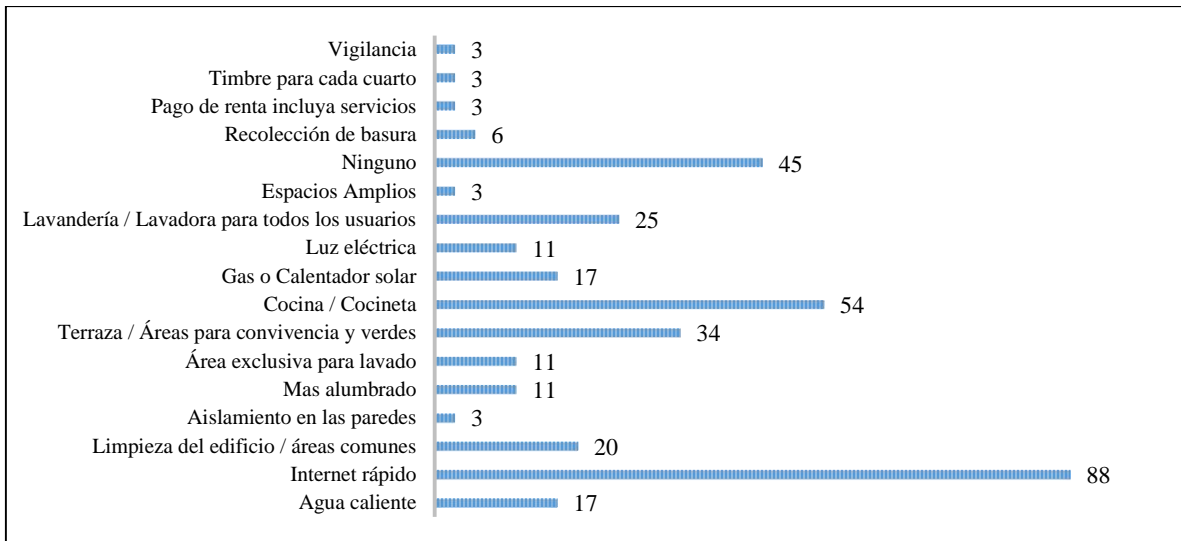
El 42.9% evalúa su espacio de vivienda como regular, malo o pésimo (gráfica 11), debido a que los servicios que reciben por parte de los prestadores de servicios son deficientes, principalmente, el servicio de internet y demás servicios ofertados; esta conjetura se hace después de analizar los resultados donde se le pregunta a los encuestados que servicios añadiría o cambiaría en el lugar en donde vive actualmente (gráfica 12 y 13).

Gráfica 11. ¿Cómo califica usted el servicio de arrendamiento del espacio donde vive actualmente?



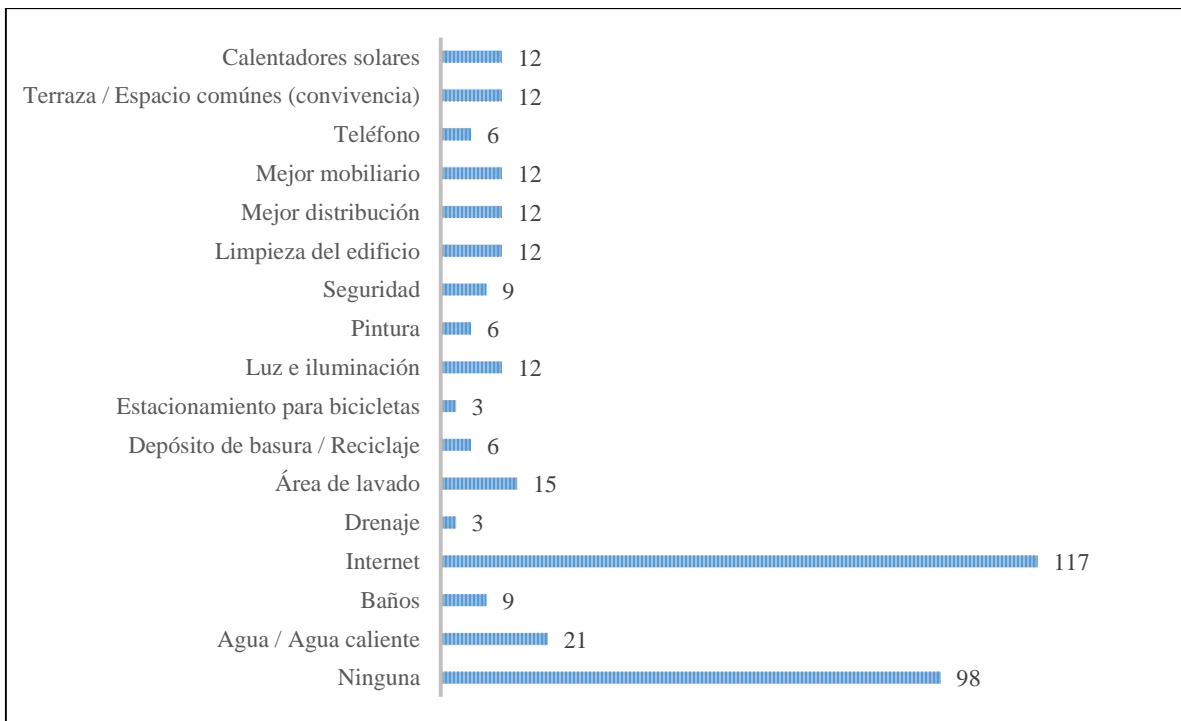
Fuente: Elaboración propia con datos de encuesta aplicada

Gráfica 12. ¿Qué servicios añadiría usted al espacio que renta actualmente?



Fuente: Elaboración propia con datos de encuesta aplicada

Gráfica 13. ¿Qué servicios cambiaría usted al espacio que renta actualmente?

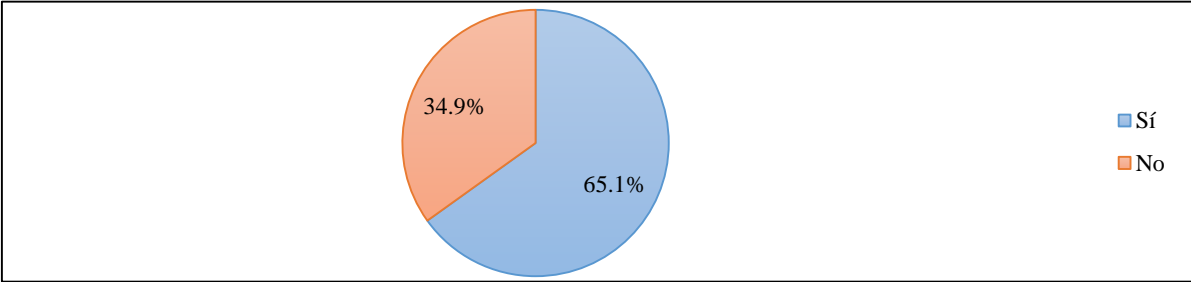


Fuente: Elaboración propia con datos de encuesta aplicada

Aunado a lo anterior, se debe mencionar que los encuestados prefieren que el lugar donde rentan ofrezca servicios adicionales, principalmente: lavandería o lavadoras; áreas de cocina o cocineta; terraza, áreas verdes o de convivencia (gráfica 12).

Los arrendatarios también manifestaron su inconformidad porque los oferentes no tienen un canal de comunicación para presentar sus quejas o sugerencias, lo que impide externar su opinión sobre los servicios recibidos. A este respecto, el 65.1% de los encuestados indican que utilizarían un buzón de quejas y sugerencias (gráfica 14).

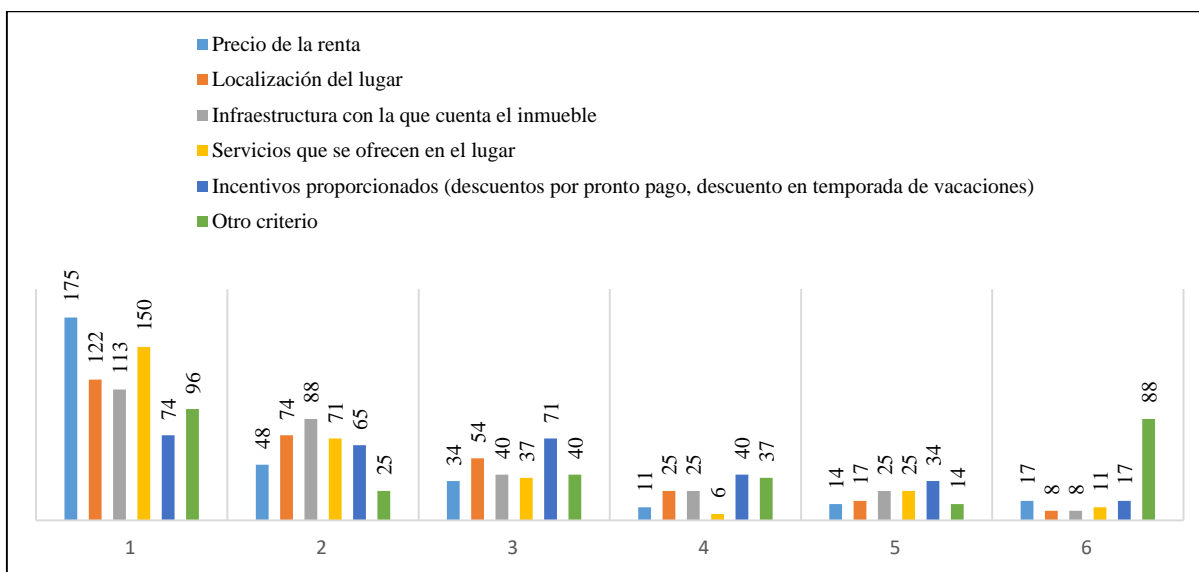
Gráfica 14. ¿Utilizaría usted un buzón de quejas y sugerencias para ayudar a mejorar el servicio al cliente de arrendamiento del espacio donde vive actualmente?



Fuente: Elaboración propia con datos de encuesta aplicada

Los encuestados indican que el criterio principal para decidir sobre el lugar a rentar se basa en el monto de renta a pagar, seguido por los servicios que ofrece el lugar (gráfica 15); de acuerdo con esto, se entiende que los arrendatarios buscan lugares donde exista la relación precio-calidad.

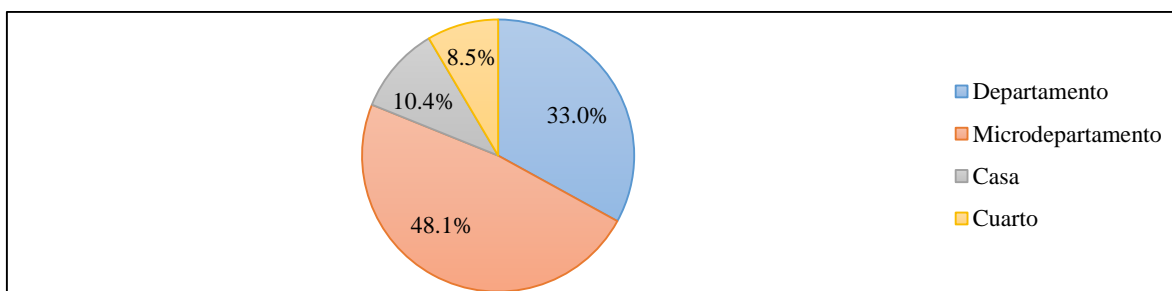
Gráfica 15. ¿En qué orden consideraría usted los siguientes criterios para rentar un espacio en la agencia de Acatlima? seleccione numerando la importancia del 1 al 6, dónde 1 es el criterio de mayor importancia y 6 es el criterio de menor importancia



Fuente: Elaboración propia con datos de encuesta aplicada

Cabe mencionar que, los arrendatarios manifestaron su interés por cambiar el lugar donde viven. Por lo que, si hubiera un cambio de vivienda, 144 de ellos indicaron que lo harían a un microdepartamento y 156 a un departamento (gráfica 16).

Gráfica 16. Si usted decidiera dejar el espacio que actualmente renta ¿Qué otro tipo de espacio le gustaría rentar?

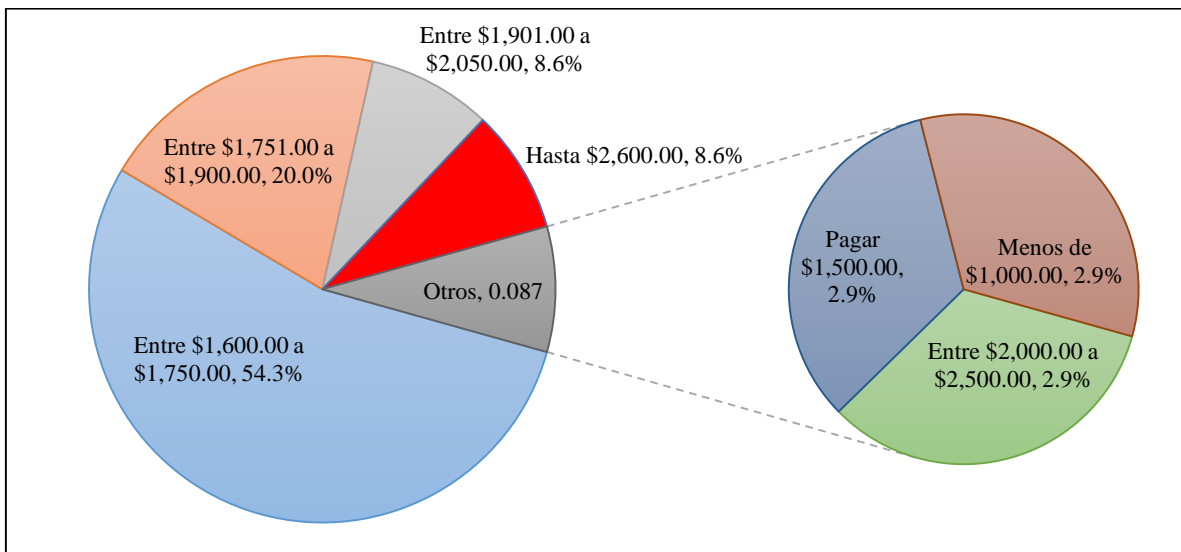


Fuente: Elaboración propia con datos de encuesta aplicada

Cabe señalar que, el 45% de los encuestados que prefieren rentar un microdepartamento y están dispuestos a pagar entre \$ 1,251.00 y \$ 1,350.00 (gráfica 18); mientras que el 54% que

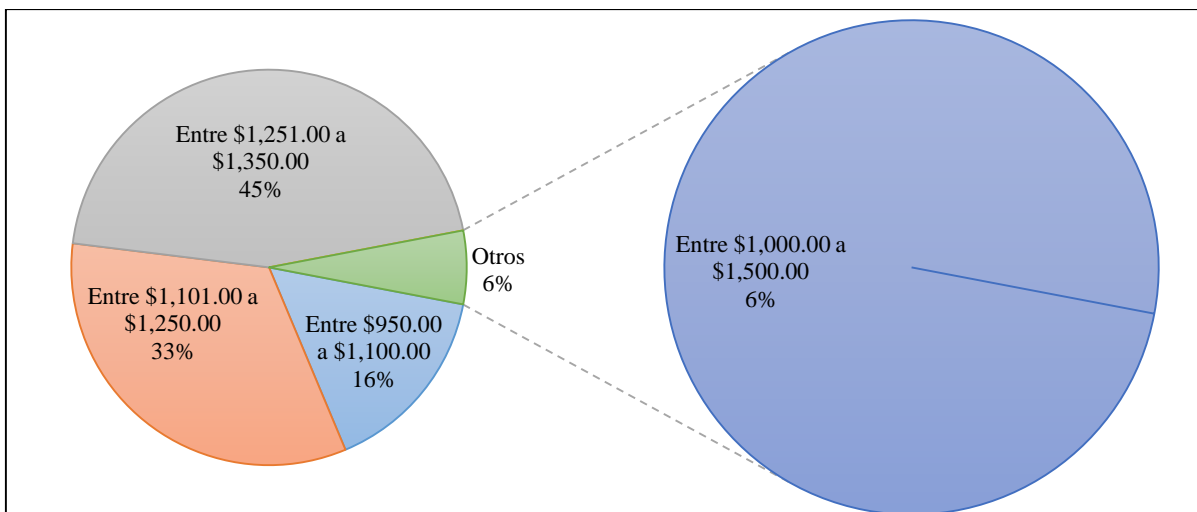
prefieren un departamento, pagarían entre \$ 1,600.00 y \$ 1,750.00 (gráfica 17); ambos de manera mensual.

Gráfica 17. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la renta de un departamento?



Fuente: Elaboración propia con datos de encuesta aplicada

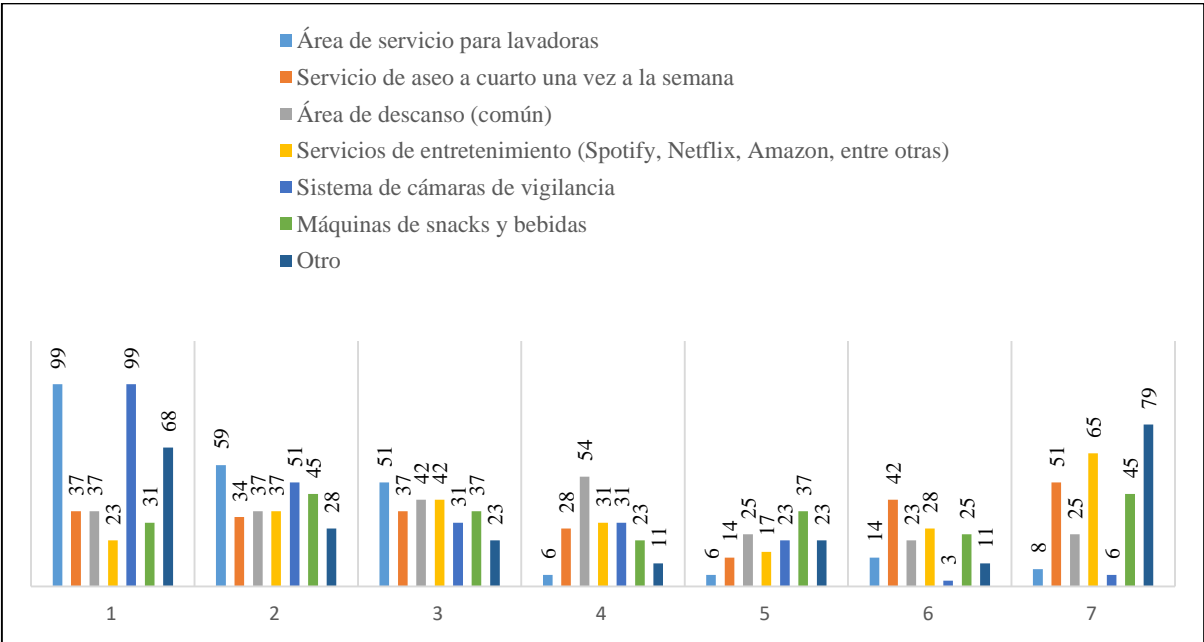
Gráfica 18. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la renta de un microdepartamento?



Fuente: Elaboración propia con datos de encuesta aplicada

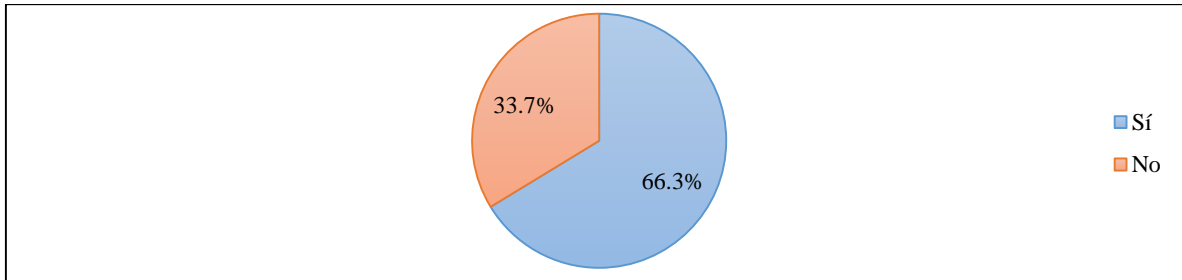
El 66.3% de los encuestados menciona que estaría dispuesto a pagar un extra por contar con servicios adicionales dentro del inmueble donde renta (gráfica 20). Dentro de los servicios adicionales más citados se destacan: área de servicio para lavadoras (33%); sistema de cámaras de vigilancia (33%); áreas de descanso común (12.3%); máquinas de snacks y bebidas 12.7% (gráfica 19), así como también proponen que haya un gimnasio, servicio de telefonía fija (porque la señal de teléfonos celulares en la región es deficiente) y servicio de recolección de basura, éstas ultimas respuestas fueron las propuestas más destacadas, debido a que se les dejó un espacio donde propusieran algún servicio que no se contemplara dentro de las opciones planteadas.

Gráfica 19. ¿Qué servicios adicionales le gustaría que ofrecieran? seleccione numerando la importancia del 1 al 7, dónde 1 es el servicio de mayor importancia y 7 es el servicio de menor importancia



Fuente: Elaboración propia con datos de encuesta aplicada

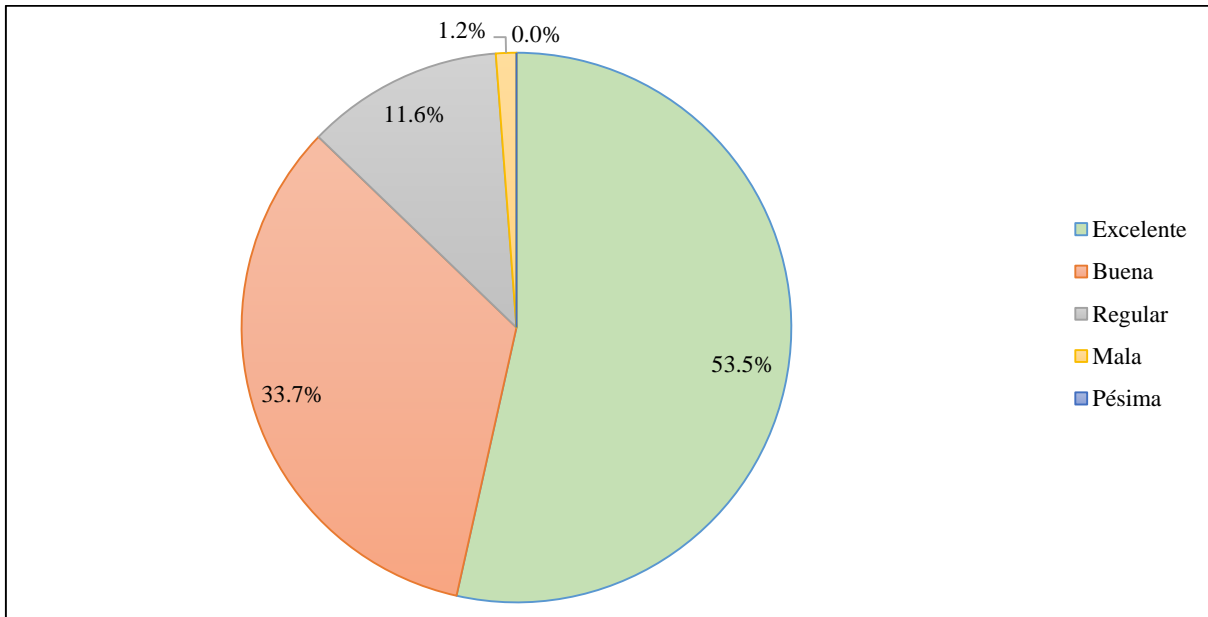
Gráfica 20. ¿Pagaría usted un monto extra de renta a cambio de recibir los servicios adicionales?



Fuente: Elaboración propia con datos de encuesta aplicada

Más del 50% de los encuestados considera que es una excelente opción desarrollar esta idea de negocio y también mencionan que es necesario que se incremente la oferta de servicios de calidad que considere las sugerencias de los arrendatarios; destacando que la competencia genera importantes beneficios para ellos (gráfica 11).

Gráfica 21. ¿Qué opinión le merece la idea de construir un edificio de departamentos y microdepartamentos para renta, ubicado en Acatlima?



Fuente: Elaboración propia con datos de encuesta aplicada

2.6 Diseño del programa de publicidad

A continuación, se proponen estrategias para diseñar el programa de publicidad, las cuales favorecerán el posicionamiento de la marca.

2.6.1 Posicionamiento de la marca

La marca Strong Wall se posicionará antes y durante la vida del proyecto. Para ello se propone usar volantes, folletos, catálogos, sitios en línea, específicamente redes sociales.

Diseño del volante: Herramienta propuesta para difundir la marca y localización del proyecto.

Figura 5. Diseño del volante



Fuente: Elaboración propia

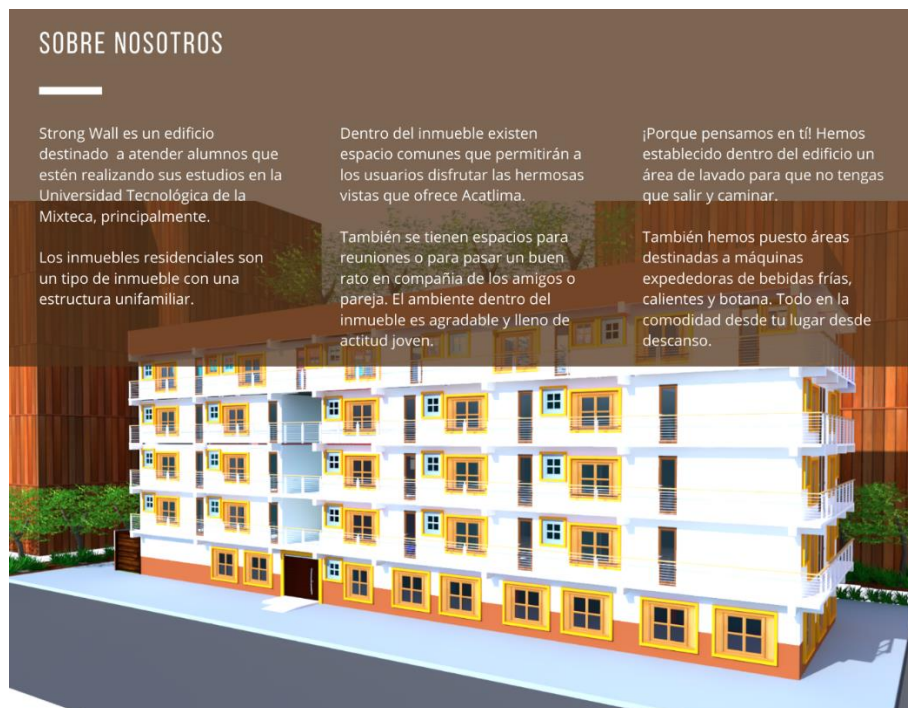
Diseño del folleto: Propuesta para difundir el proyecto y generar el primer contacto con los arrendatarios potenciales.

Figura 6. Diseño cara A del folleto



Fuente: Elaboración propia

Figura 7. Diseño cara B del folleto



Fuente: Elaboración propia

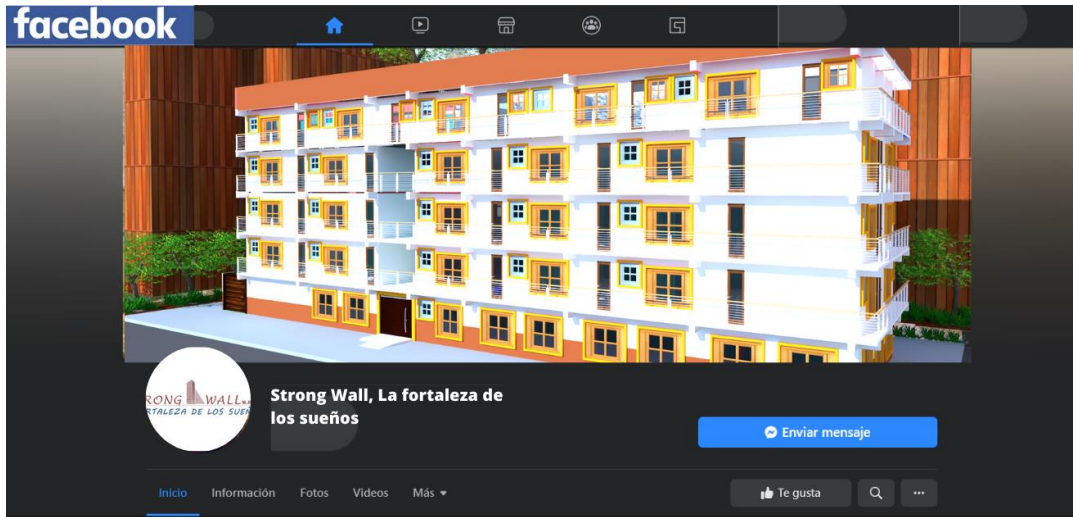
Diseño de sitio web, específicamente redes sociales: Se proponen redes sociales como estrategia para informar y mantener contacto cercano con los arrendatarios, debido a que en el estudio de mercado se identificó que este medio es el más común entre los universitarios.

Figura 8. Diseño de página en Instagram



Fuente: Elaboración propia

Figura 9. Diseño de página en Facebook



Fuente: Elaboración propia

Diseño de catálogo: Instrumento que se ocupará para mostrar las características de los espacios de alojamiento a los arrendatarios potenciales.

Figura 10. Diseño de catálogo



Fuente: Elaboración propia

Estos medios publicitarios serán los principales promotores de la marca, aunque se dará mayor impulso a las redes sociales, derivado principalmente de las características de los arrendatarios. Los catálogos tienen como finalidad ilustrar los espacios del inmueble.

Para incursionar en el mercado y posicionar la marca, se usará una estrategia de referenciados, la cual consiste en que al menos un arrendatario refiera otro arrendatario potencial, para empezar a generar contacto con futuros arrendatarios.

La estrategia de referenciados está diseñada para persuadir al mercado meta sobre los servicios de arrendamiento, realizando publicidad de boca en boca para que el mercado meta conozca la marca. Un beneficio adicional que ofrece este tipo de publicidad es que, a mediano plazo disminuirá los desembolsos destinados para los folletos, volantes y catálogos.

2.7 Conclusiones

Los encuestados manifiestan que es necesario un cambio en los servicios, no sólo en el arrendamiento sino también en los servicios adicionales que se ofrecen; de modo que, señalan estar dispuestos a cambiar su lugar de alojamiento por uno con servicios de calidad.

Aunado a lo anterior, los resultados de este estudio indican que existen las condiciones necesarias para llevar a cabo el proyecto:

- Existe demanda de servicios de arrendamiento en Acatlima, Huajuapán de León; ya que más del 90% de los encuestados renta un espacio de vivienda.
- Se detectó una demanda insatisfecha respecto a los servicios de arrendamiento. Los encuestados expresan que les gustaría que los servicios por los que pagan sean de calidad, además se identificó que prefieren contar con servicios adicionales dentro del lugar donde rentan.
- No existen proyectos similares en la zona, lo que favorece la evaluación del proyecto.
- El posicionamiento de la marca juega un papel muy importante, por ello la estrategia de publicidad está orientada a un posicionamiento antes y durante el proyecto.
- La estrategia de referencia está diseñada para incursionar en el mercado disminuyendo o eliminando gastos por publicidad en el mediano plazo durante la puesta en marcha del proyecto.
- El proyecto ofrece las condiciones necesarias para cumplir con las expectativas del mercado.

CAPÍTULO III. ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico integra el análisis del tamaño y la localización óptima del proyecto; la disponibilidad y costo de los suministros e insumos; y la descripción de los procesos (Baca, 2013).

Este estudio permite identificar las características del proyecto desde un punto de vista técnico. En esta parte se define la localización y el tamaño del inmueble para lograr los objetivos planteados, asimismo se delimitan las características que debe tener, apegándose a los lineamientos establecidos por las autoridades municipales y estatales.

Alcance del estudio

- Establecer la localización más adecuada del inmueble.
- Definir el tamaño y la capacidad del proyecto.
- Establecer la distribución y el diseño del inmueble.
- Conocer los montos de inversión.
- Calendarizar las actividades para iniciar el proyecto.
- Determinar la viabilidad técnica del proyecto.

3.1 Macrolocalización

La agencia de Acatlima se encuentra ubicada en el Municipio de Heroica Ciudad de Huajuapán de León en el Estado de Oaxaca, se encuentra a 4.6 kilómetros al suroeste del centro de este municipio (Pueblos América, 2021); se localiza en la región mixteca del estado de Oaxaca, colinda al este con las colonias Las Campanas y Reforma Agraria, al oeste con Buena Vista, al sur con Rancho Solano y al norte hay una colonia sin asignación de nombre (INEGI, 2021). Está conformada por 11 colonias, 2 fraccionamientos y varias lotificaciones.

Figura 11. Mapa de Acatlima

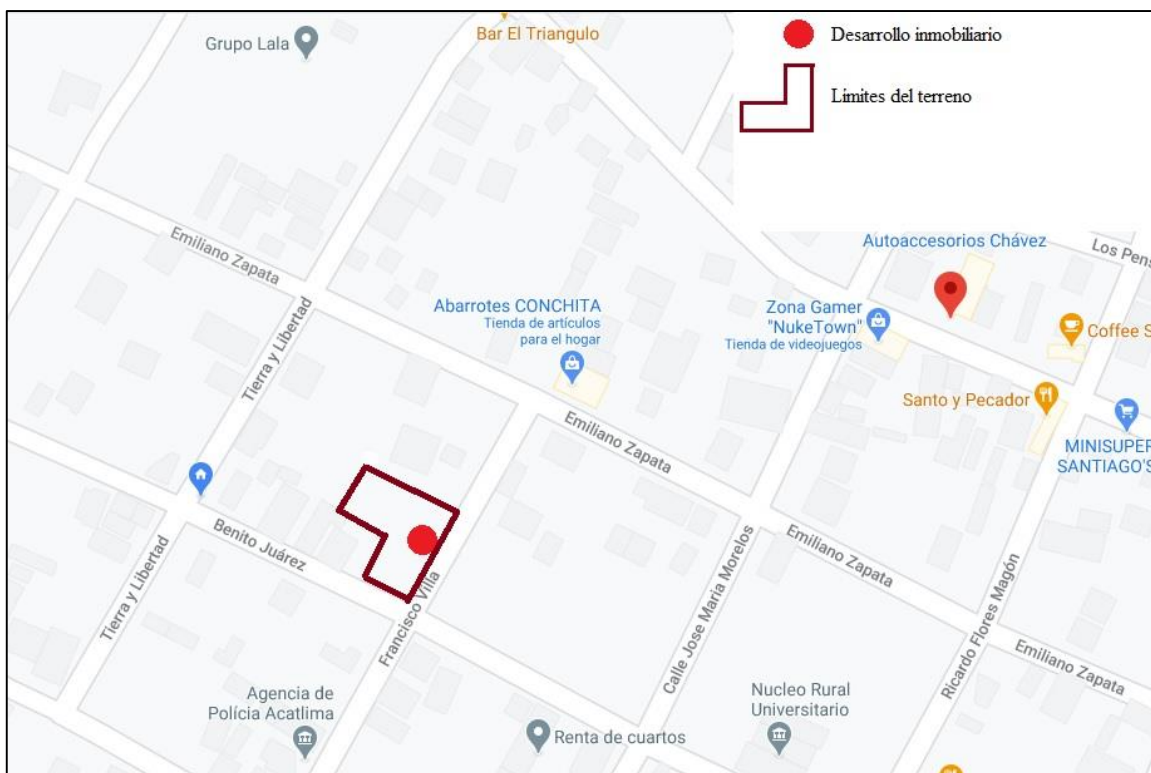


Fuente: INEGI (2021)

3.2 Microlocalización

La ubicación del proyecto será en la calle Francisco Villa esquina con la calle Benito Juárez, se considera estratégica porque es cercana a la calle principal “Avenida Universidad”, y por consiguiente a la UTM. Las oficinas administrativas de la agencia municipal Acatlima se encuentran a una calle, sobre la calle Emiliano Zapata; también hay una escuela primaria rural frente al inmueble. Otro aspecto a destacar es que, el CEDIS de Grupo Lala se encuentra cercano. Estas características, hacen que esta ubicación sea privilegiada y con potencial de crecimiento y desarrollo para la región.

Figura 12. Croquis de ubicación



Fuente: Google Maps (2021)

3.3 Factores a considerar en la ubicación del inmueble

Mercado meta: el mercado a meta a satisfacer se encuentra en la localidad de Acatlima, perteneciente al municipio de Heroica Ciudad de Huajuapam de León, principalmente se integra por estudiantes universitarios que asisten a la UTM. Aproximadamente, el 98%¹¹ de los estudiantes universitarios viven en Acatlima, por ser un lugar cercano a la UTM, facilitando sus actividades cotidianas.

Abasto de insumos: el lugar en donde se realizará dicho proyecto cuenta con los servicios básicos para desarrollar un complejo inmobiliario. Cuenta con toma de agua potable y descarga de drenaje, así como, los servicios de luz, gas y telefonía con internet.

¹¹ Cifra estimada a partir del estudio de mercado realizado.

Mano de obra: los empleos que se generarán, pueden ser cubiertos con personal originario de la localidad, puesto que cuentan con las aptitudes y actitudes necesarias para desempeñar sus labores. Aunque se planea capacitar a la fuerza laboral a fin de fortalecer sus habilidades.

3.4 Establecimiento óptimo de la planta

Para realizar la adquisición del terreno se definieron diversos factores que permitieron seleccionar el lugar más conveniente, tales como: costo del terreno, el tamaño, cercanía con la UTM, servicios disponibles: drenaje, luz y agua potable, vías de comunicación, y mano de obra.

En la localidad de Acatlima se identificaron dos terrenos disponibles para venta y construcción: el terreno A se encuentra sobre la calle Francisco Villa esquina con la calle Benito Juárez, cercano a la iglesia de la agencia de Acatlima, a una cuadra en dirección Oeste sobre el camino a la comunidad de Rancho Solano; y el terreno B ubicado sobre la calle Emiliano Zapata, entre las calles Ricardo Flores Magón y Leyes de Reforma, cerca del lavado de autos “Juquilita”, a una calle de la iglesia del Núcleo Rural.

La evaluación se realizó por medio de un análisis de método cuantitativo por puntos¹², el cual consiste en evaluar los criterios clave que se requieren para la puesta en marcha del proyecto, donde la opción que obtenga un mayor puntaje se considera la mejor (ver tabla 4).

¹² El puntaje lo determinan los encargados del proyecto de acuerdo a la importancia de cada variable. Al final, la opción con el mayor puntaje será la seleccionada para iniciar la siguiente fase del proyecto.

Tabla 4. Evaluación de terrenos

Factor Relevante	Peso Asignado	Terreno A		Terreno B	
		Calificación	Calificación Ponderada	Calificación	Calificación Ponderada
Monto de Inversión	0.20	9	1.8	7	1.4
Tamaño del terreno	0.18	10	1.8	7	1.26
Cercanía a la universidad	0.16	5	0.8	8	1.28
Servicios disponibles	0.13	9	1.17	9	1.17
Vías de comunicación	0.12	8	0.96	9	1.08
Mano de obra requerida	0.11	8	0.88	8	0.88
Materiales, maquinaria y equipo disponible	0.10	7	0.7	7	0.7
SUMA	1.00		8.11		7.77

Fuente: Elaboración propia

A partir del análisis se identificó que el terreno más conveniente es el A, dado que cumple con los requerimientos que los inversionistas establecieron para el desarrollo del complejo inmobiliario.

3.5 Estudio de los insumos, máquinas expendedoras, mobiliario y equipo de oficina

Para ofrecer el servicio de arrendamiento, la ciudad de Huajuapán de León cuenta con los proveedores suficientes para suministrar servicios de calidad necesarios para la operación diaria.

Durante la vida del proyecto el suministro de agua y los servicios de desagüe serán proporcionados por la agencia de Acatlilma. Dentro del inmueble, se tendrá una cisterna para almacenamiento de agua potable y evitar el desabasto; el suministro de energía eléctrica se contratará por la Comisión Federal de Electricidad (CFE).

Por otra parte, el servicio de internet será suministrado por la compañía Teléfonos de México (Telmex); debido a que es la compañía que tiene cobertura en el punto de desarrollo del proyecto (Ver Anexo 4 y 5). Los servicios de instalación tienen un costo de \$ 10,000.00, el contrato mínimo es de un año y la mensualidad tiene un costo de \$ 1,826.90 pesos.

A continuación, se enlistan el equipo y materiales necesarios para la operación del proyecto¹³.

Figura 13. Centro de lavado

Nombre: Centro de Lavado

Marca: Mabe.

Modelo: MCL2040ESBB0.

Proveedor: El Puerto de Liverpool, S.A. de C.V.

Precio unitario (IVA incluido): \$ 30,999.00.

Número de Unidades: 7.

Uso: Lavado y secado de ropa.

Funciones principales:

- Lavado de ropa (automático).
- Secado de ropa (automático).
- Sanitizado de ropa (automático).



Figura 14. Horno de microondas

Nombre: Horno de microondas

Marca: Whirlpool.

Modelo: WM1514D

Proveedor: El Puerto de Liverpool, S.A. de C.V.

Precio unitario (IVA incluido): \$ 4,799.00

Número de Unidades: 2.

Uso: Preparación de bebidas y botanas rápidas.

Funciones principales:

- Calentar bebidas.
- Preparar botanas.
- Calentar comida.



¹³ En el anexo 6 se listan las páginas de donde se obtuvo la cotización del equipo

Figura 15. Congelador

Nombre: Congelador

Marca: Hisense

Modelo: FC11D6BWX.

Proveedor: El Puerto de Liverpool, S.A. de C.V.

Precio unitario (IVA incluido): \$ 14,799.00

Número de Unidades: 1.

Uso: Congelar alimentos.

Funciones principales:

- Congelar alimentos.
- Enfriar bebidas.



Figura 16. Máquina expendedora de bebidas frías

Nombre: Máquina expendedora de bebidas frías

Marca: Infinity. Endless possibilities.

Modelo: Infinity 5B.

Proveedor: Grupo Biz.

Precio unitario (IVA incluido): \$ 94,000.00

Número de Unidades: 2.

Uso: Despachar bebidas frías para consumo.

Funciones principales:

- Enfriar bebidas de consumo individual.
- Despachar y vender bebidas frías.



Figura 17. Máquina expendedora de botanas

Nombre: Máquina expendedora de botanas

Marca: Infinity. Endless possibilities.

Modelo: Infinity 5s.

Proveedor: Grupo Biz.

Precio unitario (IVA incluido): \$ 92,000.00

Número de Unidades: 1.

Uso: Despachar botanas para consumo individual.

Funciones principales:

- Conservar en buen estado botanas para consumo personal.
- Despachar y vender botanas para consumo personal.



Figura 18. Máquina expendedora de café

Nombre: Máquina expendedora de café

Marca: Geneva

Modelo: Geneva

Proveedor: Grupo Biz.

Precio unitario (IVA incluido): \$ 110,000.00

Número de Unidades: 2.

Uso: Expedir bebidas calientes, específicamente café.

Funciones principales:

- Expedir y vender bebidas calientes, específicamente café.



Figura 19. Calentador solar

Nombre: Calentador solar

Marca: Solarflex.

Modelo: Calentador solar de 12 tubos.

Proveedor: Solarflex, S.A. de C.V.

Precio unitario (IVA incluido): \$ 8,000.00

Número de Unidades: 12.

Uso: Calentar agua potable.

Funciones principales:

- Calentar el agua potable dentro de las instalaciones.



En la siguiente tabla se muestra la inversión inicial en equipo a ocupar para el funcionamiento del proyecto.

Tabla 5. Concentrado de equipo con precios para estimación de inversión

STRONG WALL <small>M.R</small>			
Equipo para operaciones¹⁴			
Núm. de unidades	Nombre de la máquina	Precio Unitario (Incluye IVA)	Monto total
7	Centro de lavado (Mabe)	\$ 30,999.00	\$ 216,993.00
2	Horno de microondas (Whirlpool)	\$ 4,799.00	\$ 9,598.00
1	Congelador (Hisense)	\$ 14,799.00	\$ 14,799.00
2	Máquina expendedora de bebidas frías	\$ 94,000.00	\$ 188,000.00
1	Máquina expendedora de snack y botanas	\$ 92,000.00	\$ 92,000.00
2	Máquina expendedora de café ¹⁵	\$ 110,000.00	\$ 220,000.00
12	Calentador solar (12 tubos)	\$ 8,000.00	\$ 96,000.00
TOTAL:			\$ 837,390.00

Fuente: Elaboración propia

A continuación, se enlista el equipo de cómputo¹⁶ necesario para la operación del proyecto.

¹⁴ El precio incluye costo de envío y gastos de instalación.

¹⁵ De acuerdo a su manual en línea, esta máquina disminuye los costos de una bebida en un 50%.

¹⁶ En el anexo 6 se listan las páginas de donde se obtuvo la cotización del equipo.

Figura 20. Computadora de escritorio

Nombre: Computadora de escritorio

Marca: Lenovo.

Modelo: All in One (AOI) IdeaCentre A340 (21.5", AMD)

Proveedor: Lenovo.

Precio unitario (IVA incluido): \$ 11,999.00

Número de Unidades: 2.

Uso: Facilitar el trabajo administrativo y de ventas.

Funciones principales:

- Capturar datos.
- Procesar datos.
- Almacenar datos e información.
- Producir salidas de información.
- Facilitar los sistemas de control.
- Mantener el flujo de información en todo momento.



Figura 21. Impresora multifuncional

Nombre: Impresora multifuncional

Marca: Epson.

Modelo: EcoTank L14150.

Proveedor: Epson México S.A. de C.V.

Precio unitario (IVA incluido): \$ 17,699.00

Número de Unidades: 1.

Uso: Imprimir archivos digitales.

Funciones principales:

- Producir una gama de archivos de texto.
- Producir una gama de archivos gráficos.
- Imprimir en medios físicos (papel).

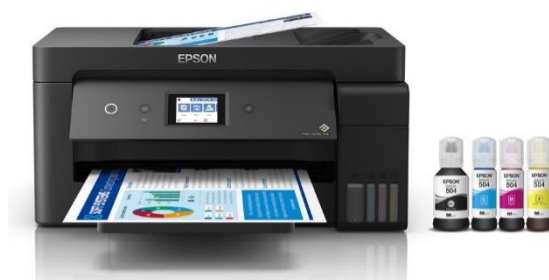


Figura 22. Smart TV

Nombre: Smart TV 2020
 Marca: Samsung.
 Modelo: TU7000 Crystal UHD 4K, 55".
 Proveedor: Samsung México.
 Precio unitario (IVA incluido): \$ 11,699.00
 Número de Unidades: 6.
 Uso: Acceder a medio audiovisuales.
 Funciones principales:



- Apoyar al sistema de seguridad (circuito cerrado).
- Servir como medio de entretenimiento en las áreas comunes.

En la siguiente tabla se muestra la inversión inicial requerida en equipo de cómputo.

Tabla 6. Concentrado de equipo de cómputo con precios para estimación de inversión

STRONG WALL M.R			
Equipo de Cómputo¹⁷			
Núm. de unidades	Nombre del equipo	Precio Unitario (Incluye IVA)	Monto total
2	Computadora de escritorio	\$ 11,999.00	\$ 23,998.00
1	Impresora multifuncional	\$ 17,699.00	\$ 17,699.00
6	Smart TV	\$ 11,699.00	\$ 70,194.00
TOTAL:			\$ 111,891.00

Fuente: Elaboración propia

A continuación, se enlista el mobiliario y equipo de oficina¹⁸ necesario para la operación del proyecto.

¹⁷ El precio incluye costo de envío y gastos de instalación.

¹⁸ En el anexo 6 se listan las páginas de donde se obtuvo la cotización del equipo

Figura 23. Kit de mesas y sillas

Nombre: Kit de mesas y sillas

Marca: TuGow.

Modelo: Línea Munich y Oslo (negro).

Proveedor: TUGOW.

Precio unitario (IVA incluido): \$ 5,467.00

Número de Unidades: 11.

Uso: Usos múltiples.

Funciones principales:

- Descanso.
- Reuniones de trabajo y casuales.
- Trabajo en equipo.



Figura 24. Mesas y sillas para exterior

Nombre: Mesas y sillas para exterior

Marca: IKEA.

Modelo: ASKHOLMEN.

Proveedor: IKEA México.

Precio unitario (IVA incluido): \$ 4,295.00

Número de Unidades: 7.

Uso: Usos múltiples.

Funciones principales:

- Descanso.
- Reuniones de trabajo y casuales.
- Trabajo en equipo.



Figura 25. Sala para exterior

Nombre: Sala para exterior

Marca: Ellington.

Modelo: Hampton Bay 4 piezas.

Proveedor: The Home Depot México S. de R.L. de C.V.

Precio unitario (IVA incluido): \$ 6,999.00

Número de Unidades: 2.

Uso: Usos múltiples.

Funciones principales:

- Descanso.
- Reuniones de trabajo y casuales.
- Trabajo en equipo.



Figura 26. Sala para interiores

Nombre: Sala para interiores

Marca: Coppel.

Modelo: Sala Esquinera House Contemporánea 2

Piezas, sku: 446726.

Proveedor: Grupo Coppel, S.A. de C.V.

Precio unitario (IVA incluido): \$ 6,499.00

Número de Unidades: 2.

Uso: Usos múltiples.

Funciones principales:

- Descanso.
- Reuniones de trabajo y casuales.
- Trabajo en equipo.



Figura 27. Malla sombra

Nombre: Malla sombra

Marca: Mallas.

Modelo: Velaria Reforzada Lona Toldo Beige (B08MWTJ1YQ).

Proveedor: Mallas y Tejidos México.

Precio unitario (IVA incluido): \$ 3,470.00

Número de Unidades: 2.

Uso: Proteger de factores climáticos.

Funciones principales:

- Proteger de factores climáticos.
- Proporcionar comodidad a la intemperie.



Figura 28. Mesa de centro

Nombre: Mesas de centro

Marca: Coppel.

Modelo: Mesa de Centro Piedra color Negro, 476513

Proveedor: Grupo Coppel, S.A. de C.V.

Precio unitario (IVA incluido): \$ 1,399.00

Número de Unidades: 4.

Uso: Apoyar objetos.

Funciones principales:

- Apoyar objetos.
- Servir algo de comer o beber.



Figura 29. Silla ejecutiva

Nombre: Silla ejecutiva

Marca: interimobel.

Modelo: Silla clipperton (Azul Oscuro).

Proveedor: Amazon México.

Precio unitario (IVA incluido): \$ 1,799.00

Número de Unidades: 27.

Uso: Servir de descanso.

Funciones principales:

- Servir de descanso.



Figura 30. Escritorio ejecutivo

Nombre: Escritorio ejecutivo

Marca: Amazon Basics.

Modelo: Escritorio para computadora con estantes, color blanco.

Proveedor: Amazon México.

Precio unitario (IVA incluido): \$ 1,685.26

Número de Unidades: 27.

Uso: Trabajo de oficina o escolar.

Funciones principales:

- Permite el trabajo de oficina o escolar.
- Apoyar utensilios escolares o de oficina.
- Apoyar equipo de cómputo.



Figura 31. Silla para hogar

Nombre: Silla para hogar
Marca: Homemake Furniture.
Modelo: B08G88LQVS, negro.
Proveedor: Amazon México.
Precio unitario (IVA incluido): \$ 699.75
Número de Unidades: 40.
Uso: Servir de descanso.
Funciones principales:

- Servir de descanso.



Figura 32. Escritorio plegable

Nombre: Escritorio plegable
Marca: CNH Essentials.
Modelo: B091BFJ552, dorado – blanco.
Proveedor: Amazon México.
Precio unitario (IVA incluido): \$ 1,499.00
Número de Unidades: 38.
Uso: Trabajo de oficina o escolar.
Funciones principales:

- Permite el trabajo de oficina o escolar.
- Apoyar utensilios escolares o de oficina.
- Apoyar equipo de cómputo.



Figura 33. Base para colchón

Nombre: Base para colchón

Marca: Coppel.

Modelo: Colchón Hotelera Individual (318647).

Proveedor: Grupo Coppel, S.A. de C.V.

Precio unitario (IVA incluido): \$ 1,599.00

Número de Unidades: 63.

Uso: Permite conservar las cualidades de tu colchón por más tiempo.

Funciones principales:

- Proveer gran soporte y estabilidad a la hora de dormir.



Figura 34. Colchón individual

Nombre: Colchón individual

Marca: Restonic.

Modelo: Restonic semi firme.

Proveedor: Walmart de México y Centro América, S.A.B. de C.V.

Precio unitario (IVA incluido): \$ 3,190.00

Número de Unidades: 63.

Uso: Sirve para dormir sobre una base de colchón.

Funciones principales:

- Se utiliza para dormir.



Figura 35. Vitrina mostrador

Nombre: Vitrina Mostrador

Marca: Estantería SV.

Modelo: Vitrina mini Hexagonal.

Proveedor: Estante Metal.

Precio unitario (IVA incluido): \$ 4,589.00.00

Número de Unidades: 1.

Uso: Mostrar productos.

Funciones principales:

- Mostrar productos no perecederos.



Figura 36. Kit de regadera para baño

Nombre: Kit de regadera para baño

Marca: Rugo.

Modelo: 36-CHD, plata.

Proveedor: The Home Depot México.

Precio unitario (IVA incluido): \$ 1,645.00

Número de Unidades: 63.

Uso: Aseo personal.

Funciones principales:

- Aseo personal.



Figura 37. Paquete sanitario

Nombre: Paquete sanitario

Marca: Mallorca.

Modelo: 2 piezas redondo 4.8 l hueso.

Proveedor: The Home Depot.

Precio unitario (IVA incluido): \$ 1,097.00

Número de Unidades: 63.

Uso: Aseo e higiene personal.

Funciones principales:

- Recoger y evacuar residuos sólidos y líquidos humanos.
- Limpieza e higiene personal.



Figura 38. Juego de accesorios

Nombre: Juego de accesorios

Marca: Orión.

Modelo: Cerámica 6 piezas blanco.

Proveedor: The Home Depot.

Precio unitario (IVA incluido): \$ 349.00

Número de Unidades: 63.

Uso: Aseo e higiene personal.

Funciones principales:

- Contener jabón antibacterial en barra o líquido.
- Base para papel higiénico dentro del baño.
- Colgar toalla de baño para manos y/o cuerpo.



Figura 39. Mezcladora para lavabo

Nombre: Mezcladora para lavabo

Marca: Rugo.

Modelo: Duomando 4 pulgadas metal, 24-T.

Proveedor: The Home Depot.

Precio unitario (IVA incluido): \$ 295.00

Número de Unidades: 63.

Uso: Lavado de manos.

Funciones principales:

- Lavado de manos.



Figura 40. Tarja

Nombre: Tarja

Marca: N.A.

Modelo: Tarja con una tina y un escurridor, M-201.

Proveedor: The Home Depot.

Precio unitario (IVA incluido): \$ 1,299.00

Número de Unidades: 28

Uso: Lavado de utensilios de cocina.

Funciones principales:

- Lavado de utensilios de cocina.
- Secado de utensilios de cocina.



Figura 41. Llave mezcladora

Nombre: Llave mezcladora

Marca: RUGO.

Modelo: Llave mezcladora para fregadero de 8 pulgadas brillante, 8-I.

Proveedor: The Home Depot.

Precio unitario (IVA incluido): \$ 319.00

Número de Unidades: 28.

Uso: Lavado de utensilios de cocina.

Funciones principales:

- Lavado de utensilios de cocina.



Figura 42. Paquete de anuncios adhesivos de prevención

Nombre: Paquete de anuncios adhesivos de prevención

Marca: N.A.

Modelo: N.A.

Proveedor: Grainger México.

Precio unitario (IVA incluido): \$ 5,600.00

Número de Unidades: 1.

Uso: Prevención de accidentes.

Funciones principales:

- Prevenir a las personas de zonas de riesgo.

Sin imagen

Figura 43. Señalización de piso mojado

Nombre: Señalización de piso mojado

Marca: Simpli magic.

Modelo: 79192.

Proveedor: Simpli-Magic.

Precio unitario (IVA incluido): \$ 674.24

Número de Unidades: 1.

Uso: Prevención de zonas riesgosas.

Funciones principales:

- Concienciar a la gente para tomar precauciones.



Figura 44. Tinaco

Nombre: Tinaco

Marca: Rotoplas.

Modelo: Tricapa.

Proveedor: Rotoplas, S.A. de C.V.

Precio unitario (IVA incluido): \$ 6,000.00

Número de Unidades: 14.

Uso: Almacenamiento de agua potable.

Funciones principales:

- Almacenamiento de agua potable.
- Distribución de agua potable.



Figura 45. Lavaderos

Nombre: Lavaderos

Marca: Wivit.

Modelo: Lavadero con pileta.

Proveedor: Wivit.Mx

Precio unitario (IVA incluido): \$ 1,915.00

Número de Unidades: 10.

Uso: Lavar y enjuagar accesorios personales.

Funciones principales:

- Lavar y enjuagar ropa.
- Lavar y enjuagar tenis.
- Lavar y enjuagar mochilas.



Figura 46. Macetas

Nombre: Macetas

Marca: Landmark Plastics.

Modelo: Macetas cuadradas.

Proveedor: Amazon México.

Precio unitario (IVA incluido): \$ 204.08

Número de Unidades: 30.

Uso: Contenedor para plantas.

Funciones principales:

- Conservar la planta en buen estado.



Figura 47. Cajón para dinero

Nombre: Cajón para dinero

Marca: QUIAN.

Modelo: QCD1701, color negro.

Proveedor: Amazon México.

Precio unitario (IVA incluido): \$ 999.00

Número de Unidades: 1.

Uso: Resguardar dinero.

Funciones principales:

- Resguardar efectivo.
- Controlar el efectivo en caja.



Figura 48. Pizarrón blanco

Nombre: Pizarrón blanco

Marca: Monterrey.

Modelo: Pizarrón Blanco 90 x 120 cm.

Proveedor: Mercado Libre México.

Precio unitario (IVA incluido): \$ 970.00

Número de Unidades: 1.

Uso: Medio para apoyar en la planeación.

Funciones principales:

- Apoyar en la planeación de la empresa.



Figura 49. Pizarrón de corcho

Nombre: Pizarrón de corcho

Marca: Uline.

Modelo: Pizarrón de Corcho con Marco de Aluminio - 3 x 2'.

Proveedor: Uline.Mx.

Precio unitario (IVA incluido): \$ 1,012.00

Número de Unidades: 1.

Uso: Medio de difusión de información.

Funciones principales:

- Apoyar en la difusión de comunicados y/o avisos internos.
- Facilitar la comunicación con los arrendatarios.



Figura 50. Led lámpara

Nombre: Led Lámpara

Marca: Philips.

Modelo: A19, 13 watts 1310 lúmenes luz blanca fría.

Proveedor: The Home Depot.

Precio unitario (IVA incluido): \$ 75.90

Número de Unidades: 500.

Uso: Iluminación de áreas.

Funciones principales:

- Iluminar interiores.
- Iluminar exteriores.



Figura 51. Cámara de seguridad

Nombre: Cámara de seguridad

Marca: Steren.

Modelo: CCTV – 228, Cámara de seguridad Wi-Fi / Ethernet Full HD para exterior, fija tipo mini bala.

Proveedor: Electrónica Steren, S.A. de C.V.

Precio unitario (IVA incluido): \$ 1,190.00

Número de Unidades: 36.

Uso: Monitoreo del inmueble para mayor seguridad.

Funciones principales:

- Monitorear el inmueble las 24 horas del día.



Tabla 7. Concentrado de mobiliario y equipo con precios para estimación de inversión

STRONG WALL <small>M.R</small>			
Mobiliario y Equipo			
Núm. de unidades	Nombre del equipo	Precio Unitario (Incluye IVA)	Monto total
11	Kit de mesas y sillas	\$ 5,467.00	\$ 60,137.00
7	Mesas y sillas para exterior	\$ 4,295.00	\$ 30,065.00
2	Sala para exterior	\$ 6,999.00	\$ 13,998.00
2	Sala para interiores	\$ 6,499.00	\$ 12,998.00
2	Malla sombra	\$ 3,470.00	\$ 6,940.00
4	Mesa de centro	\$ 1,399.00	\$ 5,596.00
27	Silla ejecutiva	\$ 1,799.00	\$ 48,573.00
27	Escritorio ejecutivo	\$ 1,685.26	\$ 45,502.02
40	Silla para hogar	\$ 699.75	\$ 27,990.00
38	Escritorio plegable	\$ 1,499.00	\$ 56,962.00
63	Base para colchón	\$ 1,599.00	\$ 100,737.00
63	Colchón individual	\$ 3,190.00	\$ 200,970.00
1	Vitrina mostrador	\$ 4,589.00	\$ 4,589.00
63	Kit de regadera para baño	\$ 1,645.00	\$ 103,635.00
63	Paquete sanitario	\$ 1,097.00	\$ 69,111.00
63	Juego de accesorios	\$ 349.00	\$ 21,987.00
63	Mezcladora para lavabo	\$ 295.00	\$ 18,585.00
28	Tarja	\$ 1,299.00	\$ 36,372.00
28	Llave mezcladora	\$ 319.00	\$ 8,932.00
1	Paquete de anuncios adhesivos de prevención	\$ 5,600.00	\$ 5,600.00
1	Señalización piso mojado	\$ 674.24	\$ 674.24
14	Tinaco	\$ 6,000.00	\$ 84,000.00
10	Lavaderos	\$ 1,915.00	\$ 19,150.00
30	Macetas	\$ 204.08	\$ 6,122.40
1	Cajón para dinero	\$ 999.00	\$ 999.00
1	Pizarrón blanco	\$ 970.00	\$ 970.00
1	Pizarrón de corcho	\$ 1,012.00	\$ 1,012.00
500	Led lámpara	\$ 75.90	\$ 37,950.00
36	Cámara de seguridad	\$ 1,190.00	\$ 42,840.00
TOTAL:			\$ 1,072,996.66

Fuente: Elaboración propia

3.6 Tamaño del inmueble

Figura 52. Exterior del inmueble



Fuente: Elaboración propia

El terreno donde se desarrollará el proyecto tiene una superficie de 600 m². El inmueble tendrá cinco niveles, más la azotea; las áreas comunes están distribuidas para que haya espacios de recreación y convivencia para los arrendatarios.

Tabla 8. Distribución y detalles del inmueble

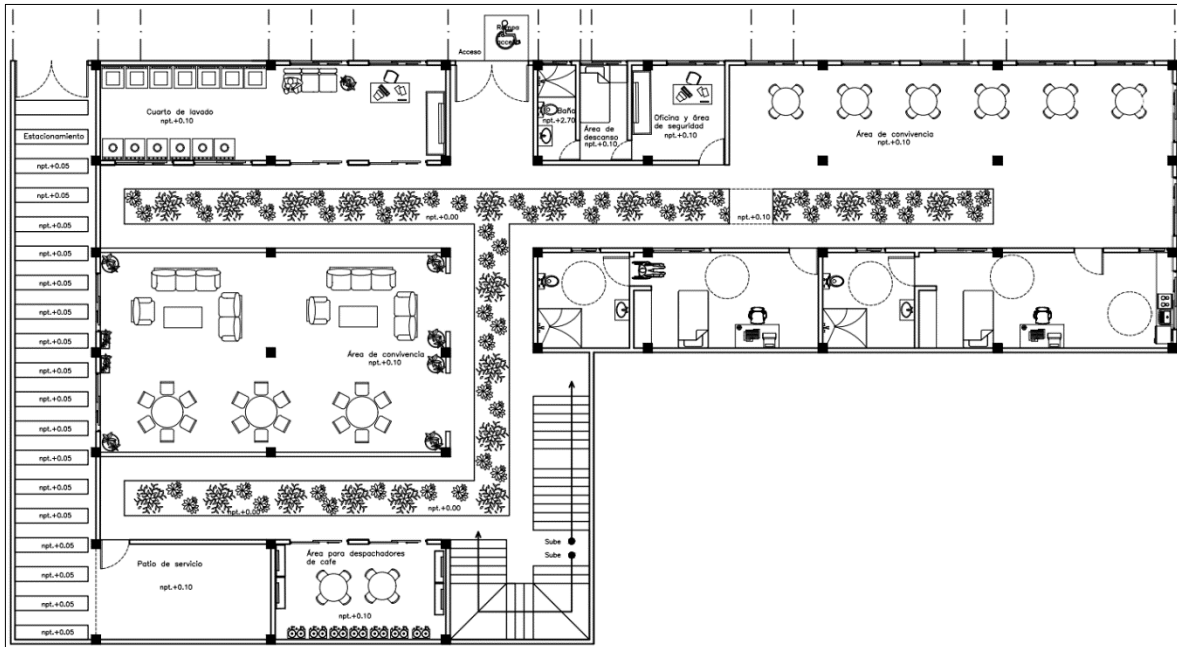
STRONG WALL_{M.R.}			
Edificio para el proyecto			
Nivel	Descripción	#	Nota
Planta Baja (PB)	Áreas comunes	6	Área de lavado, cuarto de servicio, estacionamiento, área de máquinas expendedoras y 2 áreas de convivencia
	Microdepartamento	1	
	Departamento	1	
Primer Nivel (PM1)	Microdepartamento	16	
Segundo Nivel (PD1)	Departamento	13	
Tercer Nivel (PM2)	Microdepartamento	16	
Cuarto Nivel (PD2)	Departamento	13	
	Áreas comunes	1	Máquina expendedora
Azotea	Áreas comunes	3	2 áreas de convivencia y 1 área de lavado
	Áreas de servicio	1	Tinacos y calentadores solares
Superficie del terreno	600 m ²		
Construcción	2, 655 m ²		

Fuente: Elaboración propia

En el nivel cero o planta baja (PB) hay dos espacios para alojarse: un microdepartamento y un departamento; con el objetivo de atender personas con capacidades diferentes; en ese mismo nivel se encuentran los espacios para la oficina de administración y un pequeño cuarto de descanso para el gerente. Además, se dispone de un cuarto de servicio y un cuarto de lavado, este último está diseñado para albergar los centros de lavado en donde los arrendatarios podrán acudir a lavar su ropa.

De igual forma, hay una zona destinada especialmente para las máquinas expendedoras de bebidas calientes, frías y de botanas. Un aspecto a destacar son los espacios con mesas y sillas, así como una pequeña sala de estar que servirán de descanso para los arrendatarios o para las visitas que éstos tengan.

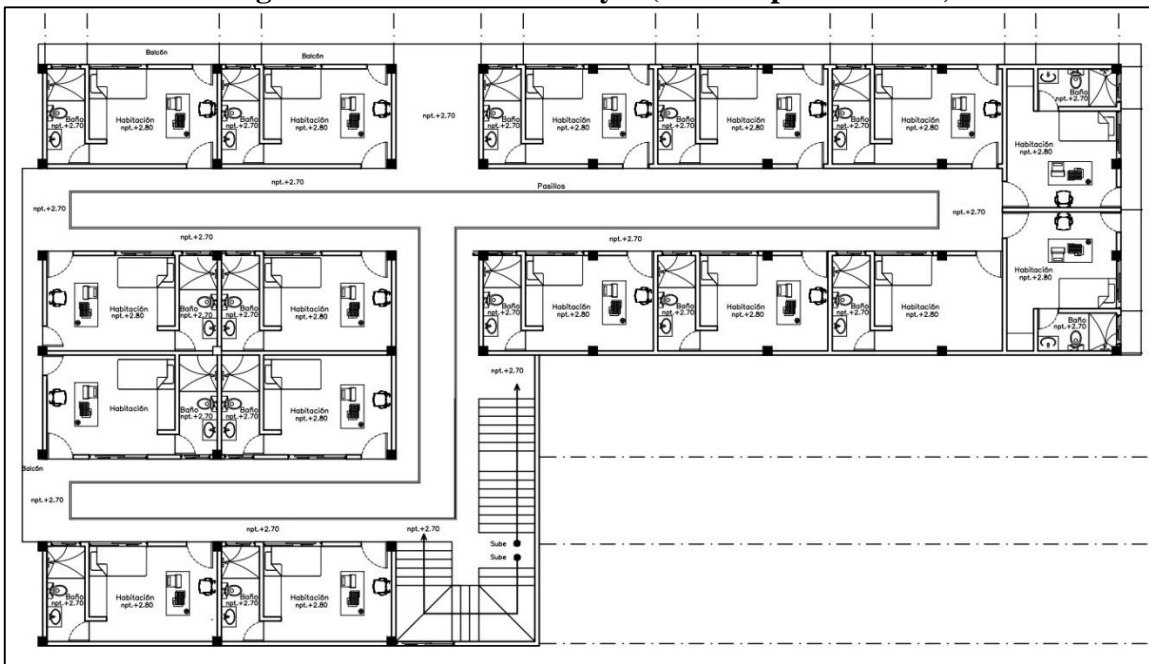
Figura 53. Plano de planta baja (nivel cero)



Fuente: Elaboración propia

El primer y tercer nivel se diseñó para que haya microdepartamentos, estos niveles tienen la misma distribución y dimensiones.

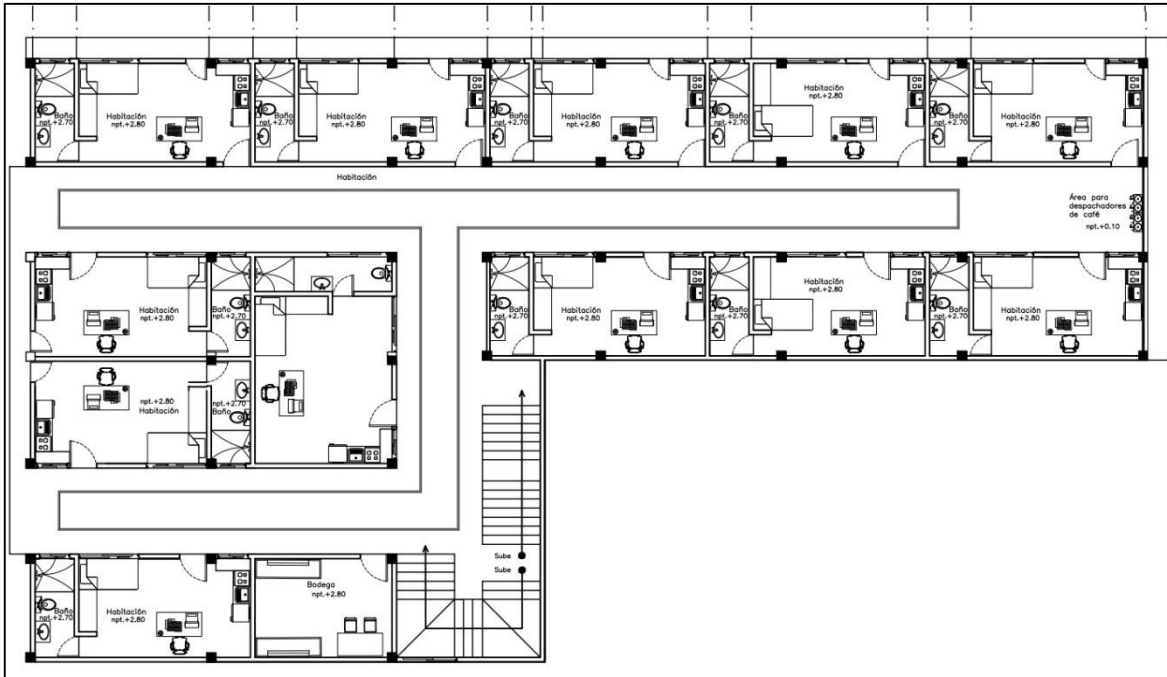
Figura 54. Plano de nivel 1 y 3 (microdepartamentos)



Fuente: Elaboración propia

En los niveles dos y cuatro habrá 13 departamentos en cada nivel; se debe señalar que en el nivel cuatro estará una máquina expendedora de café, una máquina expendedora de bebidas frías y un horno de microondas (ver Figura 54).

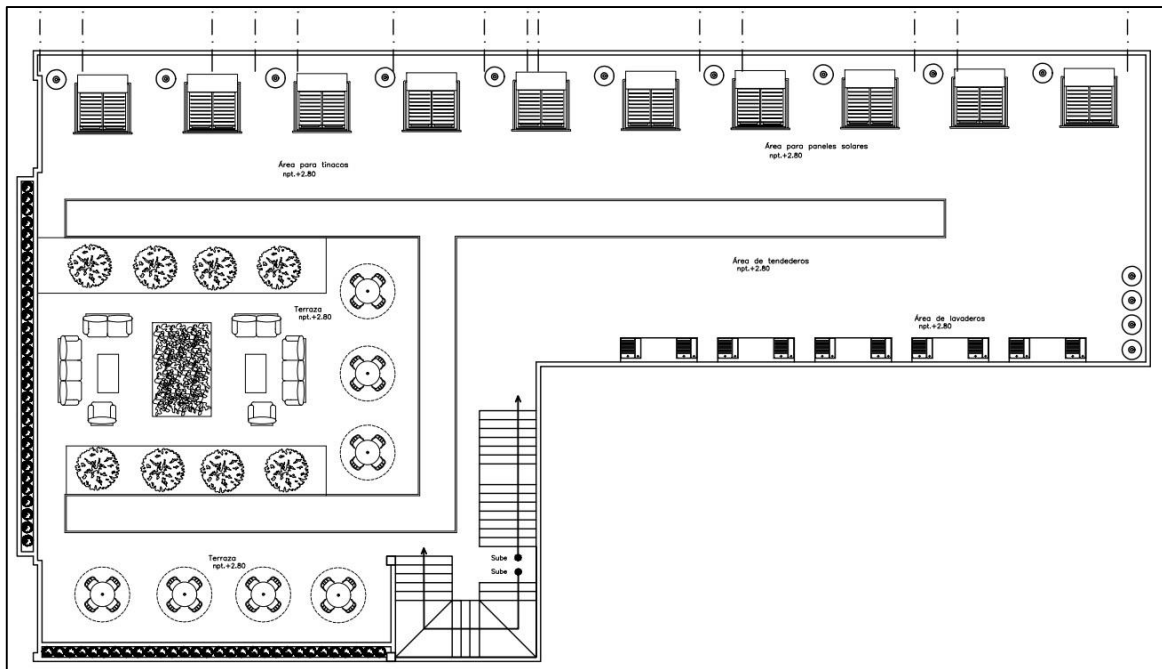
Figura 55. Plano de nivel 2 y 4 (departamentos)



Fuente: Elaboración propia

En la azotea se tiene considerado instalar un área de lavadores, un área recreación (mesas, sillas, sillones y mesas de centro). Asimismo, se tendrá un espacio donde estarán instalados los tinacos y calentadores solares.

Figura 56. Plano de azotea



Fuente: Elaboración propia

3.7 Adquisición del terreno

Para la puesta en marcha del proyecto se seleccionó un terreno de 600 m² el cual se ubica en la calle Francisco Villa esquina con calle Benito Juárez, frente a la primaria rural federal “Benito Juárez”. El valor asciende a \$ 1, 500,000.00; el costo por m² es de \$ 2,500.00.

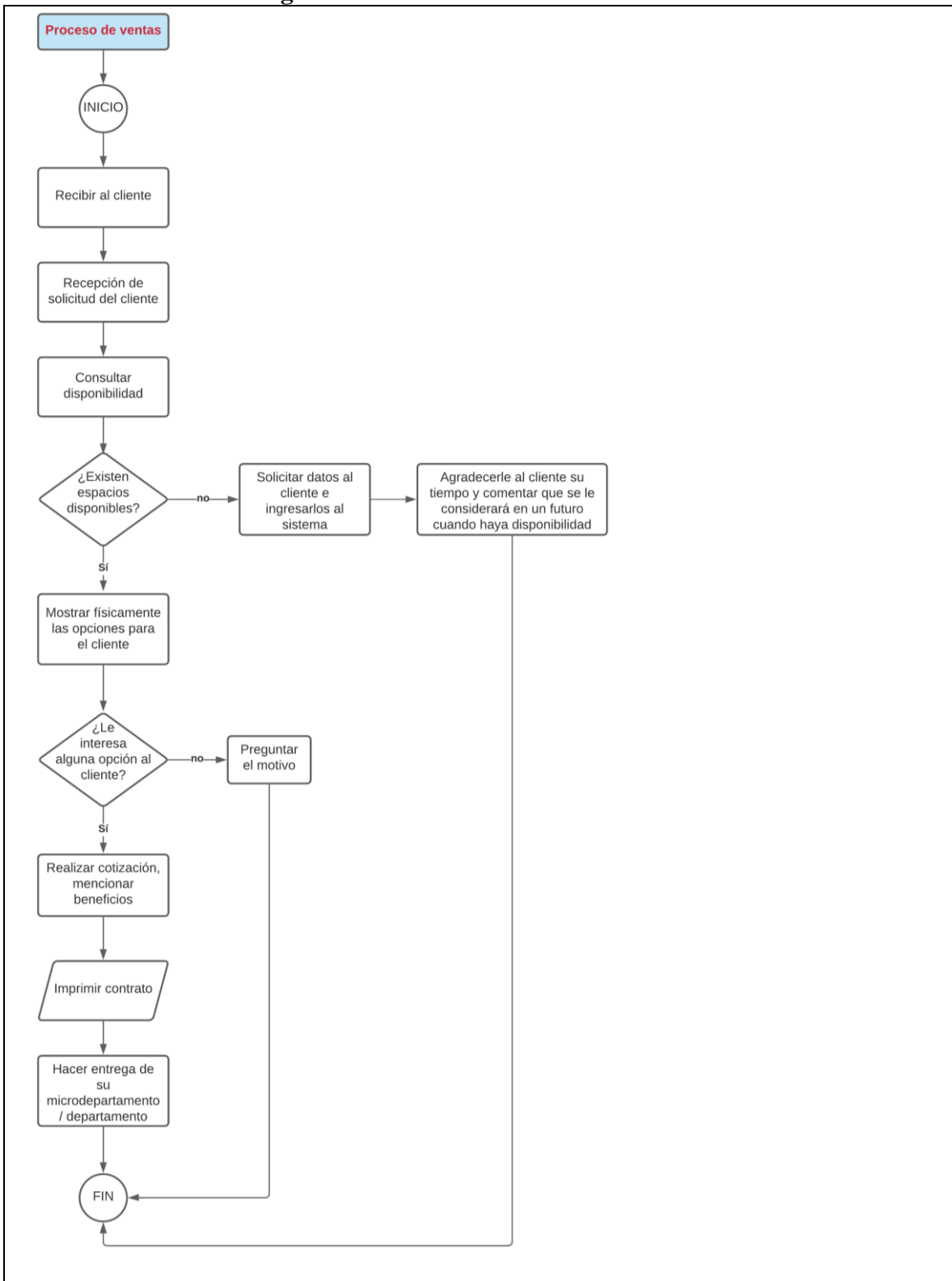
3.8 Obra Civil

El presupuesto de construcción de la obra civil fue elaborado por un especialista en la materia. En el proyecto se estimó una construcción de 2, 655 m², con un valor de \$18, 500,000.00, que incluye desde el levantamiento del inmueble y hasta que éste funcione óptimamente.

3.9 Proceso de atención al cliente

El proceso de atención al cliente es fundamental para el proyecto, dado que permitirá la generación de ingresos y alcanzar los objetivos propuestos. A continuación, se presenta el diagrama de flujo de dicho proceso (ver Figura 57).

Figura 57. Proceso de atención al cliente



Fuente: Elaboración propia

3.10 Control interno

De acuerdo con el Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO, 2013) el control interno es un proceso enérgico e integrado, que puede implementarse en pequeñas, medianas y grandes empresas, con o sin fines de lucro, así como a organismos públicos. Su propósito es evaluar la calidad de la gestión, de tal manera que la adecuada integración de los procesos contribuya al logro de objetivos planteados y permita enfrentar los cambios acelerados que se presentan en el ámbito empresarial (Pozo y Ferreiro, 2020).

Con el propósito de lograr los objetivos y facilitar el proceso de toma de decisiones, se propone diseñar e implementar las siguientes herramientas de control interno:

- Crear planes de capacitación para todo el personal.
- Elaborar un plan estratégico.
- Preparar planes de venta y postventa que permitan conocer mejor a los arrendatarios.
- Elaborar sistemas de comunicación interna.
- Administrar los insumos a fin de determinar puntos de equilibrio y de reabastecimiento.
- Realizar presupuestos de ingreso y egresos.
- Elaborar planes de mantenimiento preventivo y correctivo del equipo, mobiliario e inmueble
- Definir y actualizar de manera periódica los trabajos y responsables para cada acción dentro del proyecto (análisis de puestos).
- Crear planes para preservar la seguridad e integridad de los arrendatarios dentro del inmueble.

3.11 Determinación de la inversión

La inversión inicial serán los desembolsos de efectivo necesarios para emprender el proyecto (Gitman y Zutter, 2012). La determinación del monto de inversión es un punto decisivo para el desarrollo del proyecto en las fases posteriores.

La inversión inicial se divide en: inversión fija, la cual es el desembolso destinado a utilizarse en la operación de un proyecto, específicamente en activos tangibles; la inversión diferida es la compra de activos intangibles que resultan inevitables para el arranque del proyecto (Viñán, Puente y Ávalos, 2018).

3.11.1 Inversión fija

Tabla 9. Inversión fija

STRONG WALL M.R	
Concepto	Monto total
Terreno	\$ 1,500,000.00
Edificio	\$ 18,500,000.00
Maquinaria	\$ 837,390.00
Equipo de cómputo	\$ 111,891.00
Mobiliario y Equipo	\$ 1,072,996.66
TOTAL:	\$ 22,022,277.66

Fuente: Elaboración propia

3.11.2 Inversión diferida

Tabla 10. Inversión diferida

STRONG WALL M.R	
Concepto	Monto total
Reclutamiento y selección de personal	\$ 22,000.00
Contrato energía eléctrica	\$ 18,000.00
Software empresarial ¹⁹	\$ 15,868.80
Honorarios de fedatario público	\$ 18,700.00
Contrato de internet	\$ 10,000.00
TOTAL:	\$ 84,568.80

Fuente: Elaboración propia

¹⁹ Cifra consultada en: <https://www.aspel.com.mx/lista-precios#>

3.12 Personal requerido para el proyecto²⁰

Tabla 11. Mano de obra directa

STRONG WALL M.R					
Cantidad	Nombre del puesto	Salario mensual	Total Mensual	Carga Social (35% por persona)	Salario Bimestral
1	Guardia de seguridad	\$4,500.00	\$4,500.00	\$1,575.00	\$12,150.00
2	Auxiliar de piso	\$4,251.00	\$8,502.00	\$2,975.70	\$22,955.40
Total:		\$8,751.00	\$11,700.00	\$4,550.70	\$35,105.40

Fuente: Elaboración propia

Tabla 12. Personal de ventas y administración

STRONG WALL M.R					
Cantidad	Nombre del puesto	Salario mensual	Total Mensual	Carga Social (35% por persona)	Salario Bimestral
1	Gerente general	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00	\$ 4,200.00	\$ 32,400.00
1	Jefe de administración	\$ 9,000.00	\$ 9,000.00	\$ 3,150.00	\$ 24,300.00
1	Jefe de operaciones	\$ 9,000.00	\$ 9,000.00	\$ 3,150.00	\$ 24,300.00
Total:		\$ 30,000.00	\$ 30,000.00	\$ 10,500.00	\$ 81,000.00

Fuente: Elaboración propia

²⁰ Los cálculos se realizaron con base en las cuotas y aportaciones vigentes para 2021, los cuales incluyen: riesgo de trabajo, enfermedades y maternidad, invalidez y vida, retiro, cesantía en edad avanzada y vejez, guarderías y prestaciones sociales, Infonavit.

3.13 Calendarización del proyecto

Tabla 13. Calendario de inversión

STRONG WALL M.R.													
Año cero													
Actividad	Mes												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Constitución de la empresa y compra del terreno	■												
Preparativos para la obra civil		■											
Obra civil			■	■	■	■	■	■	■				
Adquisición de maquinaria, mobiliario y equipo											■		
Recepción de maquinaria, mobiliario y equipo											■		
Instalación de maquinaria, mobiliario y equipo											■		
Reclutamiento, selección y contratación de personal											■		
Ultimar detalles del proyecto												■	
Inauguración de obra													■

Fuente: Elaboración propia

3.14 Conclusiones

En términos generales, los recursos humanos y técnicos son asequibles para la operación del proyecto y para la obra civil. Se estableció el lugar en donde se llevará a cabo el proyecto, así como su distribución, para ello se contrató a un especialista en la materia en la ciudad de Huajuapán de León. Teniendo en cuenta la distribución óptima de la planta, se delimitó la capacidad máxima del proyecto (27 departamentos y 33 microdepartamentos), dicha capacidad es uno de los pilares clave para la estimación de la principal fuente de ingresos.

Los proveedores de insumos, mobiliario y equipo tienen la capacidad necesaria para cumplir con los requerimientos determinados en este estudio. Por otra parte, el recurso humano para la puesta en marcha del proyecto es posible contratarlo en el municipio de Huajuapán de León; no obstante, para mejorar las habilidades de los colaboradores se planea realizar capacitación de manera periódica.

Se planeó para la obra civil y el suministro de los insumos, mobiliario y equipo se realicen en doce meses. Con base en lo anterior, el proyecto es viable desde el punto técnico.

CAPÍTULO IV. ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL

Los estudios administrativo y legal se consideran clave en la evaluación del proyecto. De acuerdo con Sapag (2014) el estudio administrativo presenta aspectos administrativos del proyecto, los cuales también impactan en la rentabilidad mientras que el estudio legal determina las diversas condiciones que afectan directa o indirectamente la etapa de pre operación y operación del proyecto.

Alcance del estudio

- Concretar el rumbo del proyecto.
- Determinar el tamaño de la plantilla laboral.
- Delimitar actividades, responsabilidades y orden jerárquico.
- Conocer la posición del proyecto en el mercado.
- Identificar el marco regulatorio.

4.1 Misión, Visión y Valores

A continuación, se presenta la misión, visión y valores que serán base para definir el rumbo del proyecto.

Misión: Proveer a nuestros clientes una opción de alojamiento con calidad *premium* a un precio competitivo para así ser la empresa líder en el mercado de arrendamiento de inmuebles.

Visión: Abarcar gran parte del mercado en un mediano plazo y contar con proyectos de expansión; generando empleos y bienestar a oriundos de las localidades en donde se establezcan los proyectos de expansión.

Valores: Los valores son los que guiarán las actividades durante la puesta en marcha del proyecto.

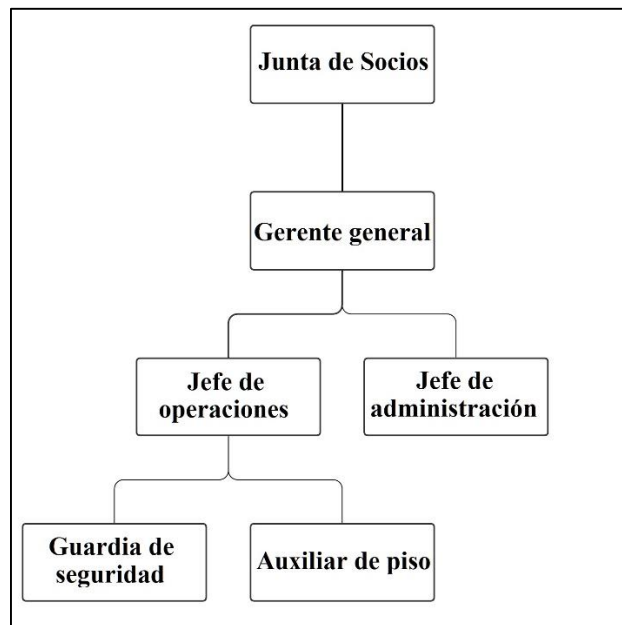
- Profesionalidad

- Respeto
- Proactividad
- Ética
- Legalidad
- Innovación
- Transparencia
- Sostenibilidad

4.2 Estructura jerárquica

Es indispensable que dentro del proyecto se establezca una estructura que delimite responsabilidades, tareas y orden jerárquico, lo cual contribuye a mantener un orden y coordinación de los esfuerzos para alcanzar los objetivos propuestos.

Figura 58. Propuesta de organigrama



Fuente: Elaboración propia

La Junta de Socios es la autoridad máxima y jefe del director general. Los demás departamentos se sujetan a las órdenes que emita la Junta de Socios a través del director general. Para este proyecto se contempla la contratación de seis trabajadores.

4.3 Descripción de puestos

En esta sección se detallan las funciones y perfil requerido de cada puesto del organigrama.

Gerencia general

STRONG WALL M.R.

Puesto:	Gerente general
Jefe Inmediato:	Junta de Socios
Departamento:	Gerencia general
Núm. de personas en el puesto:	1
Perfil del candidato	
Estudios:	Licenciatura en Administración, Contabilidad, Finanzas, Actuaría o carrera afín
Edad:	28 a 50 años, preferentemente
Experiencia:	3 años en puestos similares
Conocimientos:	Sistema Aspel SAE, análisis financiero, marco legal actual, técnicas de negociación, manejo de sistemas de venta y postventa
Idioma:	Dominio de inglés (intermedio)

Objetivo:

Liderar los departamentos a su cargo para alcanzar los objetivos, optimizando el uso de los recursos de la empresa. Actuar como consultor experto para realizar análisis y proyectos que mejoren la rentabilidad de la empresa.

Funciones a desempeñar:

- Elaborar y participar activamente en las estrategias de la empresa.
- Coordinar al personal a su cargo con la finalidad de lograr el cumplimiento de los objetivos.
- Desarrollar planes que incrementen la eficacia y el desempeño del equipo.
- Tomar decisiones necesarias apegadas a las normas de la empresa.
- Monitorear los indicadores de rentabilidad de la empresa.
- Asegurar que los departamentos se apeguen a las normas y procesos internos.
- Revisar el cumplimiento con las leyes locales y no locales vigentes.
- Representar legalmente a la empresa ante las autoridades, público en general y demás.
- Aprobar la asignación de los recursos que solicite cada departamento.
- Auxiliar en tareas de las demás gerencias.

Jefatura de administración

STRONG WALL M.R.

Puesto:	Jefe de administración
Jefe Inmediato:	Gerente general
Departamento:	Departamento de administración
Núm. de personas en el puesto:	1

Perfil del candidato

Estudios:

Licenciatura en Contabilidad

Edad:

28 a 50 años (preferentemente)

Experiencia:

3 años en puestos similares

Conocimientos:

Sistemas Aspel SAE, análisis financiero, marco fiscal actual, técnicas de negociación, planeación estratégica.

Idioma:

Inglés intermedio

Objetivo:

Actuar como consultor experto para realizar análisis y proyectos que mejoren la rentabilidad de la empresa, optimizando el uso de los recursos de la empresa. Realizar los registros contables y atender las obligaciones fiscales de la empresa.

Tareas a Desempeñar:

- Llevar a cabo un análisis financiero de los informes generados
- Responder por la adecuada presentación y entrega oportuna de estados financieros.
- Desarrollar nuevas técnicas y procesos eficaces de planeación financiera.
- Evaluar las propuestas de negocio a un análisis amplio.
- Desarrollar la planeación estratégica de la empresa
- Preparar informes de la empresa para la toma de decisiones.
- Realizar y supervisar de manera periódica los planes.
- Asegurar que la empresa se apegue a la legislación vigente y supervisar las cuentas financieras.
- Elaborar el presupuesto (forecast).
- Establecer una estrategia de financiamiento.
- Supervisar planes de mantenimiento.
- Analizar reportes sobre mantenimiento del inmueble y equipo.
- Atender auditorías.
- Identificar y mapear riesgos y establecer estrategias para mitigarlos
- Definir e implementar las políticas de crédito y reembolsos.
- Manejar página de SAT, IMSS y portales bancarios
- Realizar conciliaciones bancarias.

- Elaborar facturas.
- Elaborar nómina.
- Diseñar planes de reclutamiento, selección y capacitación de personal.
- Elaborar manual organizacional.

Jefatura de operaciones

STRONG WALL M.R.

Puesto:	Jefe de operaciones
Jefe Inmediato:	Gerente general
Departamento:	Departamento de operaciones
Núm. de personas en el puesto:	1
Perfil del candidato	
Estudios:	Licenciado en Administración, Ingeniero en Diseño, Industrial, o afín
Edad:	27 a 50 años (preferentemente)
Experiencia:	3 años en puestos similares
Conocimientos:	Manejo de Aspel SAE, Windows, office Outlook, daños y estructuras.
Idioma:	Inglés básico
Objetivo:	Verificar el uso correcto de las instalaciones, así como prever daños o siniestros a futuro de las instalaciones. Supervisar las operaciones diarias.

Tareas a Desempeñar:

- Elaborar planes de protección civil.
- Colaborar e implementar los planes de protección de las instalaciones.
- Diseñar e implementar rutas de emergencia.
- Supervisar la ejecución de los planes de publicidad.
- Control de inventario de herramientas, materiales e insumos.
- Llevar a la práctica planes de contingencia contra desastres.
- Gestionar el mantenimiento correctivo y preventivo de las instalaciones.
- Elaborar reportes semanales, mensuales y anuales.
- Supervisión de personal a su cargo.
- Elaborar planes de contingencia contra desastres y protección de las instalaciones.

- Elaborar y supervisar los planes de venta.
- Coordinar la administración del departamento.
- Prospeccionar clientes potenciales.
- Cerrar ventas.

STRONG WALL M.R.

Puesto:	Auxiliar de piso
Jefe Inmediato:	Gerente de operaciones
Departamento:	Gerencia de operaciones
Núm. de personas en el puesto:	2
Perfil del candidato	
Estudios:	Secundaria o Bachillerato trunco
Edad:	18 a 50 años (preferentemente)
Experiencia:	Sin experiencia
Conocimientos:	Uso de herramientas para limpieza y mantenimiento. Saber leer y escribir
Idioma:	Español
Objetivo:	Preservar a buena imagen de las instalaciones, manteniendo estándares altos de higiene.

Tareas a Desempeñar:

- Realizar diariamente la limpieza de las instalaciones.
- Seguir los procesos y normas de la empresa.
- Conservar en condiciones óptimas de las instalaciones.
- Generar bitácora de control de mantenimiento.
- Controlar y dar buen uso de los suministros de limpieza.

STRONG WALL M.R.

Puesto:	Guardia de seguridad
Jefe Inmediato:	Gerente de operaciones
Departamento:	Gerencia de operaciones
Núm. de personas en el puesto:	1
Perfil del candidato	
Estudios:	Bachillerato o secundaria terminada
Edad:	20 a 35 años (preferentemente)
Experiencia:	1 año (preferentemente)
Conocimientos:	Defensa personal y monitoreo de cámaras de seguridad.
Idioma:	Español
Objetivo:	Preservar la seguridad de los arrendatarios además de resguardar las instalaciones.

Tareas a Desempeñar:

- Recibir a los arrendatarios.
- Anunciar la llegada de visitas.
- Apoyar en las acciones en materia de Protección Civil y Seguridad e Higiene.
- Proporcionar información a futuros arrendatarios.
- Realizar recorridos de supervisión en sitio.

4.4 Análisis FODA

El análisis FODA es una herramienta clave para realizar un análisis pormenorizado de la situación actual de una organización sobre sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. Esta metodología facilita la toma de decisiones al generar una visión amplia sobre la estrategia de una organización en específico (Sarli, González y Ayres, 2015).

Para este caso en específico, el análisis realizado presenta de manera clara un panorama actual donde se desempeñará el proyecto (ver tabla 14).

Tabla 14. Análisis FODA

Fortalezas: <ol style="list-style-type: none">1. Planes de capacitación para el personal.2. Ubicación del inmueble.3. Servicios de calidad.4. Atención personalizada al arrendatario.5. Metas claras y concisas.6. Equipo de alta calidad.7. Instalaciones nuevas.8. Excelente distribución de espacios.	Debilidades: <ol style="list-style-type: none">1. Empresa joven en el sector.2. Recursos limitados para el proyecto.3. Mercado emergente.
Oportunidades: <ol style="list-style-type: none">1. Inexistencia de empresas similares dentro del municipio y agencia municipal.2. El mercado no ha sido explotado en su totalidad.3. Arrendatarios en busca de servicios de arrendamiento de calidad.4. Expansión de la empresa.	Amenazas: <ol style="list-style-type: none">1. Inestabilidad económica y financiera post COVID.2. Desarrollo de proyectos similares dentro de la región.3. Cambios políticos.

Fuente: Elaboración propia

4.5 Figura jurídica, régimen fiscal y requerimiento de permisos

Strong Wall “La fortaleza de los sueños” será la marca y slogan, registrados y operados por una sociedad mercantil con personalidad jurídica, cuya denominación social será: Arrendamiento Sostenible y estará constituido como una Sociedad Anónima de Capital Variable (S.A de C.V); el capital estará dividido en acciones, conformado por la aportación de los socios.

Para constituir la sociedad es necesario solicitar autorización de uso de la denominación social ante la Secretaría de Economía, este se puede realizar a través de un sitio web o de manera presencial directamente ante esta dependencia o en alguna delegación o subdelegación, este trámite tiene plazo máximo de dos días para recibir respuesta (Secretaría de Economía, 2021).

Posteriormente, se realiza la constitución de la sociedad ante un fedatario público, quién recibe la autorización del uso de denominación social, después se procede al registro de la sociedad ante el Registro Público del Comercio y se solicita inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes y el alta patronal ante el Instituto Mexicano del Seguro Social (Gobierno de México, 2021).

De acuerdo con el artículo 89, fracción I de la Ley General de Sociedades Mercantiles (LGSM); para constituir una sociedad anónima, únicamente se requieren dos personas y que al menos cada uno de ellos suscriba una acción. Sin embargo, no menciona un máximo de participantes, lo que beneficia para llevar a cabo este proyecto, puesto que se podrá reunir un número ilimitado de inversionistas. En cuanto al capital este se podrá aumentar o disminuir sin necesidad de realizar alguna modificación en el acta constitutiva.

Las ventajas de adoptar este tipo de sociedad, es que los accionistas tienen responsabilidad limitada frente a terceros, esto significa que únicamente están obligados a responder de manera subsidiaria por las deudas sociales hasta por el monto de sus aportaciones. Su obligación sólo se limita al pago de sus acciones (Dávalos, 2010).

En cuanto a administración de la sociedad, la LGSM en los artículos 142 al 163 establece las normas y figuras involucradas; en éstos se indica que los socios podrán formar un consejo en el que todos darán su punto de vista y quiénes estar o no de acuerdo con las decisiones que se llegarán a tomar, en beneficio de la empresa. De igual forma, se menciona que los accionistas eligen un administrador único o un consejo de administración, en caso de tener tres o más administradores se nombrará al menos un consejero, y le otorgan las facultades necesarias que requiera para ejecutar la toma de decisiones a nombre de la sociedad.

En el caso de que uno de los accionistas decida salir de la sociedad, las acciones que éste tiene en su posesión pueden ser enajenadas por otro u otros accionistas de la misma sociedad sin disolver la organización empresarial; dicha operación se puede llevar a cabo siempre y cuando se cumpla con lo estipulado en el artículo 130 de LGSM.

4.5.1 Leyes y disposiciones

Para completar y dimensionar el tratamiento legal de la sociedad, se listan las leyes que permitirán la puesta en marcha del proyecto:

Ley General de Sociedades Mercantiles: Define y regula los diferentes tipos de sociedades mercantiles existentes en el país. Delimita los derechos y obligaciones para la constitución de cada sociedad mercantil.

Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito: Regula las operaciones que se derivan del manejo de los diferentes títulos de crédito. Por ejemplo: endosos, avales, etc.

Ley General Sobre el Contrato de Seguro: Reglamenta las relaciones entre la empresa aseguradora y la asegurada.

Ley de Quiebra y Suspensión de Pagos: Define la situación en el cual una empresa puede declararse en quiebra y todos los efectos que conlleven con dicha acción.

Ley Federal de Protección al Consumidor: Promueve y protege los derechos del consumidor.

Ley del Impuesto Sobre la Renta: Regula el tratamiento fiscal del tipo de sociedad que se elija para el proyecto.

Ley del Impuesto al Valor Agregado: Delimita los lineamientos a los que la empresa debe acatar para captar el impuesto a los consumidores y entregarlo al gobierno.

Código Fiscal de la Federación: Establece la forma y proporción de contribución de personas físicas y morales con el gasto público.

Ley Federal del Trabajo: Establece el marco de las relaciones entre trabajador y patrón.

Ley Federal de Protección a la Propiedad Industrial: Su pilar es regular la actividad innovadora para nuevos diseños, productos y/o procedimientos; así como la actividad mercantil, a través de un reconocimiento de forma exclusiva en productos y servicios ofertados por las compañías en el mercado.

Ley del Impuesto Especial Sobre Producción y Servicios: Regula los impuestos en cuanto a bebidas gaseosas y comida chatarra.

Ley de Ingresos del municipio de Heroica Ciudad de Huajuapán de León, para el ejercicio fiscal 2018: Establece los permisos que se deben tramitar en el municipio para la apertura y operación de comercios, así como de la cantidad a pagar por cada trámite o concepto.

Ley del Seguro Social: Garantizar por medio del estado los derechos de los trabajadores en temas de derecho a la salud, asistencia médica, servicios sociales individuales y colectivos, entre otras.

Ley del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores: Regular y administrar los recursos del Fondo Nacional de la Vivienda; el cual se constituye con las aportaciones recibidas de los patrones en beneficio de los empleados.

4.5.2 Figura legal para el proyecto

Forma de constitución. Siguiendo lo establecido en la LGSM, el artículo 89° establece lo siguiente:

- I. Que haya dos socios como mínimo, y que cada uno de ellos suscriba una acción por lo menos;
- II. Que el contrato social establezca el monto mínimo del capital social y que esté íntegramente suscrito;
- III. Que se exhiba en dinero efectivo, cuando menos el veinte por ciento del valor de cada acción pagadera en numerario; y

IV. Que se exhiba íntegramente el valor de cada acción que haya de pagarse, en todo o en parte, con bienes distintos del numerario.

Por otra parte, el artículo 90 estipula que la sociedad deberá constituirse mediante la comparecencia ante un fedatario público.

Trabajo y Previsión Social. Siguiendo la normatividad del artículo 123 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CEPEUM) establece que toda persona tiene derecho al trabajo digno y socialmente útil; al efecto, se promoverán la creación de empleos y la organización social de trabajo, conforme a la ley.

De igual forma, en la fracción XIII del mismo artículo se establece que las empresas, cualquiera que sea su actividad, estarán obligadas a proporcionar a sus trabajadores, capacitación o adiestramiento para el trabajo. La ley reglamentaria determinará los sistemas, métodos y procedimientos conforme a los cuales los patrones deberán cumplir con dicha obligación, lo cual se apoya en el artículo 153-A de la Ley Federal de Trabajo (LFT).

Tributación. De acuerdo con el artículo 9 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR), al constituirse como persona moral, la sociedad está sujeta a la base de contribución del 30%. La empresa se sujeta a dicha contribución, puesto que es residente en el territorio nacional mexicano y su riqueza procede de dicho espacio geográfico.

Por otra parte, en el intercambio del servicio que se ofrece, la empresa está obligada a cobrar el Impuesto al Valor Agregado del 16% y retenerlo para después hacerlo llegar a la autoridad tributaria correspondiente a su jurisdicción, apegándose a lo que marca la Ley del Impuesto al Valor Agregado (LIVA). Otra retención que hará es del 8% a la comida chatarra y \$ 1.3036 por cada litro en bebidas endulzantes, esto con base en Ley del Impuesto Especial Sobre Producción y Servicios.

4.5.3 Trámites a nivel municipal

De acuerdo a la Ley de Ingresos del Municipio de Heroica Ciudad de Huajuapán de León para el ejercicio fiscal 2018, en el artículo 207 se indican los requisitos para darse de alta:

- Exhibir original y copia del Registro Federal de Contribuyentes, así como también del alta del establecimiento ante la SHCP.
- Copia del pago del impuesto predial actualizado.
- Copia del acta constitutiva en caso de persona moral.
- En caso de refrendo, exhibir el recibo de pago anterior.
- Copia de la credencial de elector del representante legal o del propietario.

Es preciso señalar que, para la construcción y apertura del inmueble en la agencia municipal de Acatlilma es necesario solicitar un Dictamen de Protección Civil junto con la Licencia de Construcción en la regiduría de Obras del municipio de Huajuapán de León; la integración al padrón municipal, contratos de servicios públicos, licencia para funcionamiento del edificio e inspección de autoridades municipales por apertura, los cuales se tramitan ante la regiduría de Hacienda²¹.

Tabla 15. Costo de los trámites municipales²²

CONCEPTO	
Integración al Padrón Municipal	\$ 102.00
Cédula Fiscal Inmobiliaria	\$ 197.20
Dictamen de Protección Civil para apertura de establecimientos comerciales y Licencia de Construcción	\$ 319.00
Integración al padrón predial o incorporación al padrón predial municipal de bienes inmuebles solicitados por los particulares o bajo el régimen ejidal o comunal.	\$ 77.55
TOTAL:	\$ 695.75

Fuente: Elaboración propia

²¹ Información obtenida a través de la entrevista realizada al agente municipal de Acatlilma (Anexo 7).

²² Conceptos y montos consultados en la Ley de Ingresos del municipio de Heroica Ciudad de Huajuapán de León, para el ejercicio fiscal 2018.

4.6 Marca como modelo de protección contra terceros

La marca es un signo perteneciente a una persona física o moral, la cual le permite distinguir sus bienes o servicios ofrecidos de los de otra persona. Richards (1994, p. 334) define a una marca como “una palabra, nombre o símbolo distintivo, o un aparato usado por un negocio para distinguir estos bienes o servicios de sus competidores”.

La Ley Federal de Protección a la Propiedad Industrial de México en su artículo 171, la define como “todo signo perceptible por los sentidos y susceptible de representarse de manera que permita determinar el objeto claro y preciso de la protección, que distinga productos o servicios de otros de su misma especie o clase en el mercado”.

La autoridad competente para conocer del procedimiento de registro de marca es el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI), el cual es un organismo descentralizado de la Secretaría de Economía.

Los requisitos a presentar para el registro de marca los establece el propio Instituto de la Propiedad Industrial, los cuales son:

- Solicitud de Protección de Signos Distintivos A (Marcas, Marcas Colectivas, Marcas de Certificación, Aviso Comercial o Nombre Comercial) o Solicitud de Protección de Signos Distintivos B (Marca Holográfica, Marca Sonora, Marca Olfativa, Imagen Comercial o la combinación de las anteriores), por duplicado.
- Hoja adicional complementaria al punto "Datos generales de las personas".
- Comprobante de pago.
- Documento que acredita la personalidad del mandatario (se presenta en copia certificada y es opcional).
- Constancia de inscripción en el Registro General de Poderes del IMPI (opcional).
- Reglas de uso, solo si el signo distintivo se presenta por más de un solicitante (cotitularidad).

- Hoja adicional complementaria al punto "Productos o servicios en caso de Marca o Aviso Comercial/Giro comercial preponderante".
- Hoja adicional complementar al punto "Leyendas o figuras no reservables".
- Traducción de los documentos presentados en idioma distinto al español, en su caso.
- Legalización o apostilla de los documentos anexos provenientes del extranjero, en su caso.
- Otros, por ejemplo, carta consentimiento o documentos que acrediten la adquisición de un carácter distintivo derivado del uso en el comercio. Original o copia certificada

En cuanto al costo por el registro de la marca (desde la solicitud hasta la conclusión del trámite, pudiendo ser la expedición del título o el rechazo del registro), de acuerdo con la página oficial del IMPI, en el año 2021 este trámite tiene un costo de \$2,457.79 M/N (dos mil cuatrocientos cincuenta y siete pesos 79/100 M.N.).

En lo que respecta al trámite administrativo, el IMPI requiere información sobre la marca que se pretende registrar, la cual se verificará en el inicio del proceso, si esta no se encuentra dentro de los supuestos establecidos en el artículo 173 de la Ley Federal de Protección a la Propiedad Industrial, el procedimiento administrativo legal se podrá seguir sin problema alguno.

El procedimiento se divide en diversos pasos, no obstante, es importante aclarar que este procedimiento no se encuentra regulado en ninguna ley en la materia, sin embargo, el IMPI establece algunos pasos a seguir.

El primer paso es, realizar una búsqueda de la marca que se desea registrar con la finalidad de verificar si no se encuentra ya registrada por otras personas, previo pago de derechos por concepto de búsqueda de registro de una marca. El IMPI emitirá un oficio, mediante el cual comunicará si se encuentra aquella registrada, caso contrario, el solicitante llenará un formato especial y pagará los derechos correspondientes para el inicio del registro.

El IMPI estudiará la solicitud de las personas físicas o morales que deciden registrar una marca. El personal de este Instituto verificará los requisitos de forma y de fondo.

Primero se verifican los requisitos de fondo, posteriormente los de forma; siempre y cuando los interesados en registrar una marca entregaron los requisitos en tiempo y forma, posteriormente, el IMPI procede a evaluar los requisitos de fondo. En caso de que se detecte la falta de algún requisito, se le hará saber a la persona interesada y le solicitará que pague los derechos por omisiones o aclaraciones.

Algunas características esenciales para el registro de la marca son: que su uso sea industrial; la distintividad y que no engañe a sus consumidores (Sánchez, 2011).

Los requisitos de forma son el pago de derechos por el registro de una marca, la solicitud llenada correctamente y los demás documentos que llegara a requerir el IMPI. Para registrar una marca hay que mostrar que ésta es original, pero que no sea sólo descriptiva del bien o servicio ofrecido. Se debe mostrar sobre todo la distintividad y no la descripción del bien o servicio para que el registro de la marca se otorgue. Cuando el IMPI manifiesta que se cumplieron con los requisitos de forma y de fondo, entrega un certificado del registro de una marca. El contenido del certificado contiene:

- Número de registro de la marca.
- Signo distintivo de la marca.
- Productos o servicios a que se aplicará la marca.
- Nombre y domicilio del titular.
- Ubicación del establecimiento en su caso.
- Fecha de presentación de la solicitud, de prioridad reconocida y de primer uso, en su caso, y de expedición.
- Su vigencia.

Actualmente, el procedimiento ante el IMPI tiene un periodo de tiempo de 4 meses hasta un año y existen dos formas de hacerlo, de manera virtual, es decir, en línea y de forma

presencial, acudiendo ante las oficinas del IMPI, que tiene su domicilio en Periférico Sur 3106, Jardines del Pedregal, Álvaro Obregón, 01900 Ciudad de México (CDMX).

4.7 Conclusiones del estudio

El desarrollo de este estudio permitió definir el rumbo del proyecto a través de la misión, visión, objetivos y valores; así como la estructura jerárquica más conveniente para la puesta en marcha, también se logró precisar las funciones y responsabilidades de cada uno de los puestos.

Este proyecto contempla la contratación de seis personas (asegurando sueldo base y prestaciones de ley) que residan dentro del municipio de Huajuapán de León y cerca del centro de trabajo, las plazas cubren niveles operativos y administrativos, lo cual supone una mejora de oportunidades laborales en la región.

En cuanto, al análisis del entorno, el proyecto tiene mayores fortalezas y oportunidades sobre las debilidades y amenazas; dando indicios que el proyecto tiene ventaja en el mercado en comparación con la competencia. Respecto, a los aspectos legales, para operar se constituirá una Sociedad Anónima de Capital Variable y se hará registro de marca, apegándose a las regulaciones y leyes vigentes.

En resumen, el proyecto es factible desde el punto de vista del estudio administrativo y legal.

CAPÍTULO V. ESTUDIO FINANCIERO

En el estudio financiero se calculan de manera precisa los ingresos, costos y gastos asociados al proyecto, así como el capital de trabajo para su puesta en marcha. Esta información es la base para evaluar la factibilidad del proyecto (Vivallo, 1999).

Alcance del estudio

- Desglosar la Inversión Inicial de proyecto.
- Determinar la estructura del capital social.
- Delimitar el número y valor de las acciones.
- Determinar el costo del servicio.
- Elaborar estados financieros proforma.

4.1 Presupuesto de inversión y fuentes de financiamiento

El presupuesto de inversión es esencial en la evaluación de un proyecto, ya que muestra la inversión inicial (I.I.) y se integra de tres puntos clave: la inversión en activo fijo; activo diferido; y el capital de trabajo, que es una estimación del efectivo a utilizar en los primeros meses del proyecto, antes de percibir los primeros ingresos (Baca, 2010). En este proyecto, el capital de trabajo se estimó para un período de 18 meses.

Tabla 16. Inversión inicial neta

STRONG WALL M.R.	
LA FORTALEZA DE LOS SUEÑOS	
PRESUPUESTACIÓN DE CAPITAL	
Periodo de vida del proyecto (años):	10
DESGLOSE DE INVERSIÓN INICIAL	
Activo Fijo	
Terreno	\$ 1,500,000.00
Edificio	\$ 18,500,000.00
Equipo de cómputo	\$ 111,891.00
Mobiliario y equipo	\$ 1,072,996.66
Maquinaria	\$ 741,390.00
Calentadores solares	\$ 96,000.00
	\$ 22,022,277.66
Activo Diferido	
Honorarios de fedatario público	\$ 18,700.00
Software empresarial	\$ 15,868.80
Registro de marca	\$ 2,457.79
Reclutamiento y selección de personal	\$ 22,000.00
Contrato energía eléctrica	\$ 18,000.00
Contrato de internet	\$ 10,000.00
Integración al Padrón Municipal	\$ 102.00
Cédula Fiscal Inmobiliaria	\$ 197.20
Dictamen de Protección Civil para apertura de establecimientos comerciales	\$ 319.00
Integración al padrón predial o incorporación al padrón predial municipal de bienes inmuebles solicitados por los particulares o bajo el régimen ejidal o comunal.	\$ 77.55
	\$ 87,722.34
Capital de Trabajo	
	\$ 1,800,000.00
Inversión Inicial	\$ 23,910,000.00

Fuente: Elaboración propia

La estructura financiera del proyecto (ver tabla 17) está integrada únicamente por capital social; cada acción tiene un valor nominal de \$500 (ver tabla 18).

Tabla 17. Estructura financiera

STRONG WALL M.R.	
LA FORTALEZA DE LOS SUEÑOS	
Socio	Aportación (efectivo)
"A"	\$ 2,800,000.00
"B"	\$ 3,900,000.00
"C"	\$ 3,500,000.00
"D"	\$ 3,080,000.00
"E"	\$ 3,080,000.00
"F"	\$ 3,080,000.00
"G"	\$ 2,235,000.00
"H"	\$ 2,235,000.00
	\$ 23,910,000.00

Fuente: Elaboración propia

Tabla 18. Número y valor de acciones

STRONG WALL M.R.			
LA FORTALEZA DE LOS SUEÑOS			
Concepto	Importe	Valor de la Acción	Número de Acciones
Capital Social	\$ 23,910,000.00	\$ 500.00	47,820

Fuente: Elaboración propia

La estructura de socios con respecto a sus acciones en posesión queda de la siguiente manera (ver tabla 19):

Tabla 19. Estructura de acciones por socio

STRONG WALL M.R.		
LA FORTALEZA DE LOS SUEÑOS		
Socio	Número de Acciones	Porcentaje de participación
"A"	5,600	11.71%
"B"	7,800	16.31%
"C"	7,000	14.64%
"D"	6,160	12.88%
"E"	6,160	12.88%
"F"	6,160	12.88%
"G"	4,470	9.35%
"H"	4,470	9.35%
	47,820	100%

Fuente: Elaboración propia

5.2 Determinación de los ingresos

La fuente de ingresos del proyecto proviene de tres rubros, los cuáles se enlistan a continuación:

- a) Pago mensual de renta²³, para microdepartamento será de \$ 1,900.00 y para departamento \$ 2,500.00, incluye IVA. Asimismo, se contempla un incremento anual del 3.60%²⁴ a partir del segundo año de manera continua.
- b) Máquinas expendedores de bebidas y botanas, el precio de cada concepto se observa en la tabla de precios de estos productos.
- c) Centros de lavado, el servicio tendrá un costo de \$ 12.00 por cada kilogramo (ver Anexo 8).

²³ La fijación de precios se basó en los precios que maneja la competencia, además de los servicios adicionales de calidad *premium* que ofrece el proyecto, tales como: espacios nuevos y amplios, áreas comunes, servicio de centro de lavado, servicio de máquinas expendedoras, sistema de vigilancia, mobiliario nuevo, entre otros.

²⁴ Este incremento se establece por política de la empresa.

Tabla 20. Costos y precios de bebidas y botanas

STRONG WALL M.R.					
LA FORTALEZA DE LOS SUEÑOS					
Producto	Costo	Precio antes de Impuestos	IEPS	IVA (16%)	Precio de Venta
Bebidas frías²⁵					
Fanta	\$ 6.00	\$ 14.00	\$ 1.30	\$ 2.45	\$ 18
Agua Ciel	\$ 4.00	\$ 10.00		\$ 1.60	\$ 12
Del Valle	\$ 6.00	\$ 12.00	\$ 1.30	\$ 2.13	\$ 15
Coca Cola	\$ 9.00	\$ 20.00	\$ 1.30	\$ 3.41	\$ 25
Pepsi	\$ 9.00	\$ 18.00	\$ 1.30	\$ 3.09	\$ 22
Sprite	\$ 6.00	\$ 16.00	\$ 1.30	\$ 2.77	\$ 20
Bebidas calientes²⁶					
Café Americano	\$ 7.00	\$ 12.00		\$ 1.92	\$ 14
Café Cappuccino	\$ 12.00	\$ 22.00	\$ 1.30	\$ 3.73	\$ 27
Café espresso	\$ 9.50	\$ 17.00	\$ 1.30	\$ 2.93	\$ 21
Café latte	\$ 10.00	\$ 18.00	\$ 1.30	\$ 3.09	\$ 22
Botanas²⁷					
Sabritas	\$ 7.00	\$ 12.00	\$ 0.96	\$ 2.07	\$ 15
Doritos	\$ 7.50	\$ 13.50	\$ 1.12	\$ 2.33	\$ 17
Ruffles	\$ 8.00	\$ 13.50	\$ 1.12	\$ 2.33	\$ 17
Cheetos	\$ 6.00	\$ 12.00	\$ 1.96	\$ 2.07	\$ 15

Fuente: Elaboración propia

A continuación, se detallan los ingresos proyectados que generará el proyecto durante su operación.

Para la venta de bebidas y botanas se espera que de cada producto se vendan en promedio 19 unidades (resultado de dividir 260/14 productos); ya que de acuerdo a un reportaje de la revista Forbes (2018) en promedio una persona consume artículos chatarra unas 260 veces al año; los artículos que se muestran en la tabla 18 son los productos estrella que se mencionan en dicho reportaje.

²⁵ Costo proporcionado por la empresa distribuidora.

²⁶ Estimación con base a la ficha técnica de cada máquina expendedora, además del precio que manejan las tiendas de conveniencia. Cada venta se despachará 4 onzas (equivalente a 118.29 mililitros).

²⁷ Costo proporcionado por la empresa distribuidora.

Para los ingresos por uso de centro de lavado, se estiman las cifras partiendo de que un estudiante lleva en promedio 3.5 kilogramos cada semana, se contemplan 62 clientes²⁸ por semana (ver Anexo 8). Por otra parte, el resultado que se obtiene es multiplicado por 26, este número representa la mitad de las semanas que tiene un año.

En la tabla 21 y 22 se desglosan los ingresos que tendría la empresa en el horizonte planeado de diez años.

Tabla 21. Presupuesto de ingresos (año 1 a 5)

STRONG WALL_{M.R.}					
LA FORTALEZA DE LOS SUEÑOS					
Concepto	Año				
	1	2	3	4	5
Ingresos por microdepartamentos	752,400.00	779,486.40	807,547.91	836,619.64	866,737.94
Ingresos por departamentos	810,000.00	839,160.00	869,369.76	900,667.07	933,091.09
Ingresos por bebidas y botanas	306,786.79	306,786.79	306,786.79	306,786.79	306,786.79
Ingresos por centro de lavado	67,704.00	67,704.00	67,704.00	67,704.00	67,704.00
Ingresos totales:	<u>\$ 1,936,890.79</u>	<u>\$ 1,993,137.19</u>	<u>\$ 2,051,408.46</u>	<u>\$ 2,111,777.49</u>	<u>\$ 2,174,319.81</u>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 22. Presupuesto de ingresos (año 6 a 10)

STRONG WALL_{M.R.}					
LA FORTALEZA DE LOS SUEÑOS					
Concepto	Año				
	6	7	8	9	10
Ingresos por microdepartamentos	897,940.51	930,266.37	963,755.96	998,451.17	1,034,395.41
Ingresos por departamentos	966,682.37	1,001,482.93	1,037,536.32	1,074,887.62	1,113,583.58
Ingresos por bebidas y botanas	306,786.79	306,786.79	306,786.79	306,786.79	306,786.79
Ingresos por centro de lavado	67,704.00	67,704.00	67,704.00	67,704.00	67,704.00
Ingresos totales:	<u>\$ 2,239,113.66</u>	<u>\$ 2,306,240.08</u>	<u>\$ 2,375,783.06</u>	<u>\$ 2,447,829.58</u>	<u>\$ 2,522,469.77</u>

Fuente: Elaboración propia

²⁸ Sólo considera los arrendatarios

5.3 Determinación de egresos

En las siguientes tablas se muestran los desembolsos realizados durante la vida del proyecto. Se integran los servicios públicos y la compra de insumos para el funcionamiento de las máquinas expendedoras de bebidas y botanas.

Tabla 23. Servicio de luz

STRONG WALL <small>M.R.</small>	
LA FORTALEZA DE LOS SUEÑOS	
Concepto	Monto
Pago promedio por habitación ²⁹	\$ 90.00
Habitaciones	\$ 64.00
	\$ 5,760.00
Áreas comunes y de servicio	\$ 4,200.00
	\$ 9,960.00
Meses	12
Total Anual:	\$ 119,520.00

Fuente: Elaboración propia

El servicio de agua potable se paga conforme a la legislación vigente en la agencia de Acatlima (ver Anexo 7).

Tabla 24. Servicio de agua potable

STRONG WALL <small>M.R.</small>	
LA FORTALEZA DE LOS SUEÑOS	
Concepto	Monto
Pago anual en Acatlima	\$ 960.00
Total Anual:	\$ 960.00

Fuente: Elaboración propia

Para el servicio de telefonía e internet se ha considerado la contratación con la empresa Telmex, debido a que es la única compañía con cobertura en la zona específica donde se desarrollaría el proyecto (ver Anexo 5).

²⁹ Cifra considerada de forma aleatoria de las entrevistas realizadas a los arrendadores (Anexo 2)

Tabla 25. Servicio de telefonía e internet

STRONG WALL M.R.	
LA FORTALEZA DE LOS SUEÑOS	
Concepto	Monto
Mensualidad	\$ 1,826.00
Meses	12
Total Anual:	\$ 21,912.00

Fuente: Elaboración propia

El rubro de otros egresos considera la cooperación que debe realizarse a las autoridades de Acatlima.

Tabla 26. Otros egresos³⁰

STRONG WALL M.R.	
LA FORTALEZA DE LOS SUEÑOS	
Concepto	Monto
Cooperación alumbrado público	\$ 250.00
Cooperación para la comunidad	\$ 800.00
Total Anual:	\$ 1,050.00

Fuente: Elaboración propia

³⁰ Entrevista realizada al agente municipal de Acatlima (Anexo 7)

El presupuesto de compras considera el costo de adquisición de las bebidas frías, calientes y botanas (ver tabla 27).

Tabla 27. Presupuesto de compras

Producto	Costo	Núm. de Unidades	Total
Bebidas frías			
Fanta	\$ 6.00	1,178	\$ 7,068
Agua Ciel	\$ 4.00	1,178	\$ 4,712
Del Valle	\$ 6.00	1,178	\$ 7,068
Coca Cola	\$ 9.00	1,178	\$ 10,602
Pepsi	\$ 9.00	1,178	\$ 10,602
Sprite	\$ 6.00	1,178	\$ 7,068
Bebidas calientes			
Café Americano	\$ 7.00	1,178	\$ 8,246
Café Cappuccino	\$ 12.00	1,178	\$ 14,136
Café espresso	\$ 9.50	1,178	\$ 11,191
Café latte	\$ 10.00	1,178	\$ 11,780
Botanas			
Sabritas	\$ 7.00	1,178	\$ 8,246
Doritos	\$ 7.50	1,178	\$ 8,835
Ruffles	\$ 8.00	1,178	\$ 9,424
Cheetos	\$ 6.00	1,178	\$ 7,068
Total anual:		16,492	\$ 126,046

Fuente: Elaboración propia

5.4 Determinación de los gastos

Al tratarse de un inmueble, se tienen que considerar gastos de mantenimiento³¹ con el objetivo de solventar las actividades o acciones que reduzcan o eviten el deterioro por su uso. Por política de la empresa se destinará el 5% cada año con respecto a los ingresos por el arrendamiento de los espacios ofertados; este gasto se contempla a partir del tercer año de operaciones, ya que al ser un inmueble nuevo se prevé que en el año 1 y 2 este no presente daños.

³¹ Estos gastos son deducibles de impuestos, su fundamento se encuentra en el artículo 75 de LISR

Para el cálculo de la depreciación anual, de acuerdo con las Normas de Información Financiera se aplicó el método de línea recta con base en los porcentajes que establece la LISR (ver tabla 28).

Tabla 28. Determinación de la depreciación anual

STRONG WALL M.R.			
LA FORTALEZA DE LOS SUEÑOS			
Concepto	Monto	% Depreciación [LISR]	Depreciación o cuota
Terreno	\$ 1,500,000.00		\$ -
Edificio	\$ 18,500,000.00	5%	\$ 925,000.00
Equipo de cómputo	\$ 111,891.00	30%	\$ 33,567.30
Mobiliario y equipo	\$ 1,072,996.66	10%	\$ 107,299.67
Calentadores solares	\$ 96,000.00	100%	\$ 96,000.00
Maquinaria	\$ 741,390.00	10%	\$ 74,139.00
			\$ 1,236,005.97

Fuente: Elaboración propia

Los gastos de administración y ventas (ver tabla 29), específicamente en este caso, integra los salarios del personal administrativo y de ventas, así como el uso de energía eléctrica³² y el servicio de internet.

Tabla 29. Gastos administrativos y de ventas

STRONG WALL M.R.										
LA FORTALEZA DE LOS SUEÑOS										
Concepto	Año									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Servicio de luz	948.0	948.0	948.0	948.0	948.0	948.0	948.0	948.0	948.0	948.0
Servicio de internet	21,912.0	21,912.0	21,912.0	21,912.0	21,912.0	21,912.0	21,912.0	21,912.0	21,912.0	21,912.0
Sueldos de personal Admin. y Ventas	486,000.0	486,000.0	486,000.0	486,000.0	486,000.0	486,000.0	486,000.0	486,000.0	486,000.0	486,000.0
Total:	508,860.0	508,860.0	508,860.0	508,860.0	508,860.0	508,860.0	508,860.0	508,860.0	508,860.0	508,860.0

Fuente: Elaboración propia

³² Información proporcionada por los arrendadores a través de las entrevistas (Anexo 2)

Los gastos de operación (ver tabla 30) consideran aquellos desembolsos para operar el proyecto, en este caso, se contempla el pago por el servicio de luz, agua y la mano de obra directa.

Tabla 30. Gastos de operación

STRONG WALL M.R.										
LA FORTALEZA DE LOS SUEÑOS										
Concepto	Año									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Servicio de luz	118,572.0	118,572.0	118,572.0	118,572.0	118,572.0	118,572.0	118,572.0	118,572.0	118,572.0	118,572.0
Servicio de agua potable	960.0	960.0	960.0	960.0	960.0	960.0	960.0	960.0	960.0	960.0
M.O. Directa	210,632.4	210,632.4	210,632.4	210,632.4	210,632.4	210,632.4	210,632.4	210,632.4	210,632.4	210,632.4
Total:	330,164.4	330,164.4	330,164.4	330,164.4	330,164.4	330,164.4	330,164.4	330,164.4	330,164.4	330,164.4

Fuente: Elaboración propia

Como se mencionó anteriormente, las autoridades de Acatlima establecen de manera obligatoria una cooperación anual, este desembolso se considera como otros gastos en el estado de resultados proforma. En gastos indirectos se considera únicamente la depreciación por la inversión realizada en los calentadores solares; y la proporción del edificio y mobiliario y equipo usado directamente en la prestación del servicio (48.272% y 15.876%, respectivamente).

Tabla 31. Gastos indirectos

STRONG WALL M.R.										
LA FORTALEZA DE LOS SUEÑOS										
Concepto	Año									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Depreciación	664,748.8	568,748.8	568,748.8	568,748.8	568,748.8	568,748.8	568,748.8	568,748.8	568,748.8	568,748.8
Total:	664,748.8	568,748.8	568,748.8	568,748.8	568,748.8	568,748.8	568,748.8	568,748.8	568,748.8	568,748.8

Fuente: Elaboración propia

Los gastos por depreciación se estiman con base en la inversión en el equipo de cómputo; las máquinas expendedoras; la proporción del edificio y del mobiliario y equipo que no se contempló en la determinación del costo de servicio (51.728% y 84.124% respectivamente).

Tabla 32. Gastos por depreciación

STRONG WALL M.R.											
LA FORTALEZA DE LOS SUEÑOS											
Concepto	Año										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Depreciación	571,257.2	571,257.2	571,257.2	548,879.0	537,689.9	537,689.9	537,689.9	537,689.9	537,689.9	537,689.9	537,689.9
Total:	571,257.2	571,257.2	571,257.2	548,879.0	537,689.9	537,689.9	537,689.9	537,689.9	537,689.9	537,689.9	537,689.9

Fuente: Elaboración propia

Las tablas 31 y 32 muestran la depreciación prorrateada con el fin de identificar la proporción que influye en el costo del servicio (el cual se detallará en el punto 5.5).

5.5 Costo del servicio

Para el cálculo del costo del servicio se sumaron los gastos indirectos y los de operación, dividido entre el número de metros cuadrados construidos; este resultado se multiplica por la proporción de metros cuadrados construidos para un departamento y para un microdepartamento. En este apartado, los gastos indirectos se basan en la depreciación proporcional del inmueble, para ello únicamente se contempla una superficie de 1,373.4 m² (51.728% del total del inmueble) debido a que es la superficie que ocupan los microdepartamentos y departamentos en su totalidad; también se considera la depreciación proporcional del mobiliario (base para colchones, colchones, escritorios plegables y ejecutivos, sillas ejecutivas y para hogar, tarjas, mezcladoras para lavabo, kit de regaderas, paquetes sanitarios, juegos de accesorios, llaves mezcladoras, tinacos y lavaderos) y la depreciación de los calentadores solares. A continuación (ver tabla 33 y 34) se presenta a detalle el cálculo del costo anual unitario por cada espacio.

Tabla 33. Determinación del costo del servicio (año 1 a 5)

STRONG WALL M.R.					
LA FORTALEZA DE LOS SUEÑOS					
Concepto	Año				
	1	2	3	4	5
Gastos indirectos	664,748.77	568,748.77	568,748.77	568,748.77	568,748.77
Gastos de operación	330,164.40	330,164.40	330,164.40	330,164.40	330,164.40
= Costo	994,913.17	898,913.17	898,913.17	898,913.17	898,913.17
/ Metros cuadrados	2,655.00	2,655.00	2,655.00	2,655.00	2,655.00
Costo Unitario x metro cuadrado	374.73	338.57	338.57	338.57	338.57
Metros cuadrados (microdepartamento)	21.00	21.00	21.00	21.00	21.00
Costo microdepartamento	\$ 7,869.37	\$ 7,110.05	\$ 7,110.05	\$ 7,110.05	\$ 7,110.05
Metros cuadrados (departamento)	25.2	25.2	25.2	25.2	25.2
Costo departamento	\$ 9,443.24	\$ 8,532.06	\$ 8,532.06	\$ 8,532.06	\$ 8,532.06

Fuente: Elaboración propia

Tabla 34. Determinación del costo del servicio (año 6 a 10)

STRONG WALL M.R.					
LA FORTALEZA DE LOS SUEÑOS					
Concepto	Año				
	6	7	8	9	10
Gastos indirectos	568,748.77	568,748.77	568,748.77	568,748.77	568,748.77
Gastos de operación	330,164.40	330,164.40	330,164.40	330,164.40	330,164.40
= Costo	898,913.17	898,913.17	898,913.17	898,913.17	898,913.17
/ Metros cuadrados	2,655.00	2,655.00	2,655.00	2,655.00	2,655.00
Costo Unitario x metro cuadrado	338.57	338.57	338.57	338.57	338.57
Metros cuadrados (microdepartamento)	21.00	21.00	21.00	21.00	21.00
Costo microdepartamento	\$ 7,110.05	\$ 7,110.05	\$ 7,110.05	\$ 7,110.05	\$ 7,110.05
Metros cuadrados (departamento)	25.2	25.2	25.2	25.2	25.2
Costo departamento	\$ 8,532.06	\$ 8,532.06	\$ 8,532.06	\$ 8,532.06	\$ 8,532.06

Fuente: Elaboración propia

El costo total del servicio se determina con base en el costo de los microdepartamentos, departamentos y de los productos a comercializar (bebidas y botanas).

Tabla 35. Determinación del costo total del servicio (año 1 a 5)

STRONG WALL M.R.					
LA FORTALEZA DE LOS SUEÑOS					
Concepto	Año				
	1	2	3	4	5
Costo de microdepartamento	259,689.20	234,631.57	234,631.57	234,631.57	234,631.57
Costo de departamento	254,967.58	230,365.54	230,365.54	230,365.54	230,365.54
Costo de productos	126,046.00	126,046.00	126,046.00	126,046.00	126,046.00
Costo total	640,702.78	591,043.12	591,043.12	591,043.12	591,043.12

Fuente: Elaboración propia

Tabla 36. Determinación del costo total del servicio (año 6 a 10)

STRONG WALL M.R.					
LA FORTALEZA DE LOS SUEÑOS					
Concepto	Año				
	6	7	8	9	10
Costo de microdepartamento	234,631.57	234,631.57	234,631.57	234,631.57	234,631.57
Costo de departamento	230,365.54	230,365.54	230,365.54	230,365.54	230,365.54
Costo de productos	126,046.00	126,046.00	126,046.00	126,046.00	126,046.00
Costo total	591,043.12	591,043.12	591,043.12	591,043.12	591,043.12

Fuente: Elaboración propia

5.6 Estados financieros proforma

Con base en la estimación de los presupuestos estimados con anterioridad se elaboraron los estados financieros proforma considerando un horizonte de 10 años. El estado de resultados³³ muestra las pérdidas o ganancias de cada ejercicio (ver tabla 37 y 38).

Tabla 37. Estado de resultados proforma (año 1 a 5)

STRONG WALL M.R.					
LA FORTALEZA DE LOS SUEÑOS					
Concepto	Año				
	1	2	3	4	5
Ingreso por servicios	1,936,890.79	1,993,137.19	2,051,408.46	2,111,777.49	2,174,319.81
- Costo del servicio	640,702.78	591,043.12	591,043.12	591,043.12	591,043.12
= Utilidad Bruta	1,296,188.01	1,402,094.07	1,460,365.34	1,520,734.37	1,583,276.69
- Gastos operativos					
Gastos de admin. y ventas	508,860.00	508,860.00	508,860.00	508,860.00	508,860.00
Gastos por depreciación	571,257.20	571,257.20	571,257.20	548,879.00	537,689.90
Gastos de mantenimiento	0.00	0.00	83,845.90	86,864.30	89,991.50
Otros gastos	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00
= Utilidad operativa	215,020.81	320,926.87	295,352.26	375,081.04	445,685.35
- Gastos por intereses	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
= Ut. Neta antes de reserva	215,020.81	320,926.87	295,352.26	375,081.04	445,685.35
- Reserva legal [5%]	10,751.04	16,046.34	14,767.61	18,754.05	22,284.27
= Utilidad antes de Impuestos	204,269.77	304,880.53	280,584.65	356,326.99	423,401.08
- Impuestos [ISR 30%]	0.00	91,464.16	84,175.39	106,898.10	127,020.32
- PTU [10%]	0.00	30,488.05	28,058.46	35,632.70	42,340.11
Utilidad o Pérdida del ejercicio	204,269.77	182,928.32	168,350.79	213,796.19	254,040.65

Fuente: Elaboración propia

³³ Por disposiciones de ley, el primer año no se hace pago de ISR y PTU

Tabla 38. Estado de resultados proforma (año 6 a 10)

STRONG WALL M.R.					
LA FORTALEZA DE LOS SUEÑOS					
Concepto	Año				
	6	7	8	9	10
Ingreso por servicios	2,239,113.66	2,306,240.08	2,375,783.06	2,447,829.58	2,522,469.77
- Costo del servicio	591,043.12	591,043.12	591,043.12	591,043.12	591,043.12
= Utilidad Bruta	1,648,070.54	1,715,196.96	1,784,739.94	1,856,786.46	1,931,426.66
- Gastos operativos					
Gastos de admin. y ventas	508,860.00	508,860.00	508,860.00	508,860.00	508,860.00
Gastos por depreciación	537,689.90	537,689.90	537,689.90	537,689.90	537,689.90
Gastos de mantenimiento	93,231.10	96,587.50	100,064.60	103,666.90	107,398.90
Otros gastos	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00
= Utilidad operativa	507,239.50	571,009.60	637,075.43	705,519.62	776,427.81
- Gastos por intereses	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
= Ut. Neta antes de reserva	507,239.50	571,009.60	637,075.43	705,519.62	776,427.81
- Reserva legal [5%]	25,361.98	28,550.48	31,853.77	35,275.98	38,821.39
= Utilidad antes de Impuestos	481,877.53	542,459.12	605,221.66	670,243.64	737,606.42
- Impuestos [ISR 30%]	144,563.26	162,737.74	181,566.50	201,073.09	221,281.93
- PTU [10%]	48,187.75	54,245.91	60,522.17	67,024.36	73,760.64
Utilidad o Pérdida del ejercicio	289,126.52	325,475.47	363,132.99	402,146.19	442,563.85

Fuente: Elaboración propia

La proyección del flujo de efectivo muestra las entradas y salidas de efectivo generados por el proyecto durante un horizonte de 10 años (ver tabla 39 y 40).

Tabla 39. Estado de flujos de efectivo proforma (año 1 a 5)

STRONG WALL <small>M.R.</small>					
LA FORTALEZA DE LOS SUEÑOS					
Concepto	Año				
	1	2	3	4	5
Movimientos de operación					
Utilidad o Pérdida del ejercicio	204,269.77	182,928.32	168,350.79	213,796.19	254,040.65
+ Reserva legal	10,751.04	16,046.34	14,767.61	18,754.05	22,284.27
+ Efectivo por depósito en garantía	130,2000.00				
+ Depreciación	1,236,005.97	1,140,005.97	1,140,005.97	1,117,627.77	1,106,438.67
+ Amortización	3,451.12	3,451.12	3,451.12	3,451.12	3,451.12
Total:	1,584,677.89	1,342,431.74	1,326,575.48	1,353,629.13	1,386,214.70
- Devolución de depósito en garantía					0.00
+ PTU por Pagar	0.00	30,488.05	28,058.46	35,632.70	42,340
- Pago de PTU	0.00	0.00	30,488.05	28,058.46	35,633
+ ISR por Pagar	0.00	91,464.16	84,175.39	106,898.10	127,020
- Pago de ISR	0.00	0.00	91,464.16	84,175.39	106,898
Flujo obtenido por operación	1,584,677.89	1,464,383.95	1,316,857.13	1,383,926.07	1,413,044.33
Movimientos de inversión					
- Compra de Activo Fijo	22,022,277.66				
- Pago de gastos diferidos	87,722				
Flujo obtenido por la inversión	22,110,000.00				
Movimiento de financiamiento					
+ Aportación de los socios	23,910,000.00				
Flujo obtenido por financiamiento	23,910,000.00				
Flujo neto de efectivo	3,384,677.89	1,464,383.95	1,316,857.13	1,383,926.07	1,413,044.33
Saldo inicial en bancos	0.00	3,384,677.89	4,849,061.85	6,165,918.98	7,549,845.05
Saldo final en bancos	3,384,677.89	4,849,061.85	6,165,918.98	7,549,845.05	8,962,889.38

Fuente: Elaboración propia

Tabla 40. Estado de flujos de efectivo proforma (año 6 a 10)

STRONG WALL M.R.					
LA FORTALEZA DE LOS SUEÑOS					
Concepto	Año				
	6	7	8	9	10
Movimientos de operación					
Utilidad o Pérdida del ejercicio	289,126.52	325,475.47	363,132.99	402,146.19	442,563.85
+ Reserva legal	25,361.98	28,550.48	31,853.77	35,275.98	38,821.39
+ Efectivo por depósito en garantía	0.00				
+ Depreciación	1,106,438.67	1,106,438.67	1,106,438.67	1,106,438.67	1,106,438.67
+ Amortización	3,451.12	3,451.12	3,451.12	3,451.12	3,451.12
Total:	1,424,378.27	1,463,915.74	1,504,876.55	1,547,311.95	1,591,275.03
- Devolución de depósito en garantía					130,200.00
+ PTU por Pagar	48,187.75	54,245.91	60,522.17	67,024.36	73,760.64
- Pago de PTU	42,340.11	48,187.75	54,245.91	60,522.17	67,024.36
+ ISR por Pagar	144,563.26	162,737.74	181,566.50	201,073.09	221,281.93
- Pago de ISR	127,020.32	144,563.26	162,737.74	181,566.50	201,073.09
Flujo obtenido por operación	1,447,768.85	1,488,148.38	1,529,981.56	1,573,320.74	1,488,020.14
Movimientos de inversión					
- Compra de Activo Fijo					
- Pago de gastos diferidos					
Flujo obtenido por la inversión					
Movimiento de financiamiento					
+ Aportación de los socios					
Flujo obtenido por financiamiento					
Flujo neto de efectivo	1,447,768.85	1,488,148.38	1,529,981.56	1,573,320.74	1,488,020.14
Saldo inicial en bancos	8,962,889.38	10,410,658.23	11,898,806.61	13,428,788.17	15,002,108.92
Saldo final en bancos	10,410,658.23	11,898,806.61	13,428,788.17	15,002,108.92	16,490,129.05

Fuente: Elaboración propia

El balance general está integrado de la siguiente manera (ver tabla 41 y 42):

Tabla 41. Balance general proforma (año 1 a 5)

STRONG WALL <small>M.R.</small>					
LA FORTALEZA DE LOS SUEÑOS					
Concepto	Año				
	1	2	3	4	5
Activo					
Bancos	3,384,677.89	4,849,061.85	6,165,918.98	7,549,845.05	8,962,889.38
Total Activos Corrientes	\$ 3,384,677.89	\$ 4,849,061.85	\$ 6,165,918.98	\$ 7,549,845.05	\$ 8,962,889.38
Terreno	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00
Edificio	18,500,000.00	18,500,000.00	18,500,000.00	18,500,000.00	18,500,000.00
Equipo	837,390.00	837,390.00	837,390.00	837,390.00	837,390.00
Mobiliario y equipo	1,072,996.66	1,072,996.66	1,072,996.66	1,072,996.66	1,072,996.66
Equipo de Cómputo	111,891.00	111,891.00	111,891.00	111,891.00	111,891.00
Total Activos Fijos Brutos	\$ 22,022,277.66	\$ 22,022,277.66	\$ 22,022,277.66	\$ 22,022,277.66	\$ 22,022,277.66
Depreciación acumulada	-1,236,005.97	-2,376,011.93	-3,516,017.90	-4,633,645.66	-5,740,084.33
Activos Fijos Netos	\$ 20,786,271.69	\$ 19,646,265.73	\$ 18,506,259.76	\$ 17,388,632.00	\$ 16,282,193.33
Activo Diferido	87,722.34	87,722.34	87,722.34	87,722.34	87,722.34
Amortización acumulada	-3,451.12	-6,902.23	-10,353.35	-13,804.47	-17,255.59
Activo Diferidos Netos	\$ 84,271.22	\$ 80,820.11	\$ 77,368.99	\$ 73,917.87	\$ 70,466.76
Total Activos	\$ 24,255,220.81	\$ 24,576,147.68	\$ 24,749,547.73	\$ 25,012,394.91	\$ 25,315,549.47
Pasivo					
PTU por pagar	0.00	30,488.05	28,058.46	35,632.70	42,340.11
ISR por pagar	0.00	91,464.16	84,175.39	106,898.10	127,020.32
Depósitos en garantía	130,200.00	130,200.00	130,200.00	130,200.00	130,200.00
Total Pasivos	\$ 130,200.00	\$ 252,152.21	\$ 242,433.86	\$ 272,730.80	\$ 299,560.43
Patrimonio de los accionistas	23,910,000.00	23,910,000.00	23,910,000.00	23,910,000.00	23,910,000.00
Reserva legal	10,751.04	26,797.38	41,565.00	60,319.05	82,603.32
Utilidad o pérdida del ejercicio	204,269.77	182,928.32	168,350.79	213,796.19	254,040.65
Resultado de ejercicios anteriores	0.00	204,269.77	387,198.09	555,548.87	769,345.07
Capital Contable	\$ 24,125,020.81	\$ 24,323,995.47	\$ 24,507,113.87	\$ 24,739,664.12	\$ 25,015,989.03
Pasivos + Capital Contable	\$ 24,255,220.81	\$ 24,576,147.68	\$ 24,749,547.73	\$ 25,012,394.91	\$ 25,315,549.47

Fuente: Elaboración propia

Tabla 42. Balance general proforma (año 6 a 10)

STRONG WALL <small>M.R.</small>					
LA FORTALEZA DE LOS SUEÑOS					
Concepto	Año				
	6	7	8	9	10
Activo					
Bancos	10,410,658.23	11,898,806.61	13,428,788.17	15,002,108.92	16,490,129.05
Total Activos Corrientes	\$ 10,410,658.23	\$ 11,898,806.61	\$ 13,428,788.17	\$ 15,002,108.92	\$ 16,490,129.05
Terreno	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00
Edificio	18,500,000.00	18,500,000.00	18,500,000.00	18,500,000.00	18,500,000.00
Equipo	837,390.00	837,390.00	837,390.00	837,390.00	837,390.00
Mobiliario y equipo	1,072,996.66	1,072,996.66	1,072,996.66	1,072,996.66	1,072,996.66
Equipo de Cómputo	111,891.00	111,891.00	111,891.00	111,891.00	111,891.00
Total Activos Fijos Brutos	\$ 22,022,277.66	\$ 22,022,277.66	\$ 22,022,277.66	\$ 22,022,277.66	\$ 22,022,277.66
Depreciación acumulada	-6,846,523.00	-7,952,961.66	-9,059,400.33	-10,165,838.99	-11,272,277.66
Activos Fijos Netos	\$ 15,175,754.66	\$ 14,069,316.00	\$ 12,962,877.33	\$ 11,856,438.67	\$ 10,750,000.00
Activo Diferido	87,722.34	87,722.34	87,722.34	87,722.34	87,722.34
Amortización acumulada	-20,706.70	-24,157.82	-27,608.94	-31,060.05	-34,511.17
Activo Diferidos Netos	\$ 67,015.64	\$ 63,564.52	\$ 60,113.40	\$ 56,662.29	\$ 53,211.17
Total Activos	\$ 25,653,428.54	\$ 26,031,687.13	\$ 26,451,778.91	\$ 26,915,209.87	\$ 27,293,340.22
Pasivo					
PTU por pagar	48,187.75	54,245.91	60,522.17	67,024.36	73,760.64
ISR por pagar	144,563.26	162,737.74	181,566.50	201,073.09	221,281.93
Depósitos en garantía	130,200.00	130,200.00	130,200.00	130,200.00	0.00
Total Pasivos	\$ 322,951.01	\$ 347,183.65	\$ 372,288.66	\$ 398,297.46	\$ 295,042.57
Patrimonio de los accionistas	23,910,000.00	23,910,000.00	23,910,000.00	23,910,000.00	23,910,000.00
Reserva legal	107,965.29	136,515.77	168,369.54	203,645.52	242,466.92
Utilidad o pérdida del ejercicio	289,126.52	325,475.47	363,132.99	402,146.19	442,563.85
Resultado de ejercicios anteriores	1,023,385.72	1,312,512.23	1,637,987.71	2,001,120.70	2,403,266.89
Capital Contable	\$ 25,330,477.52	\$ 25,684,503.48	\$ 26,079,490.25	\$ 26,516,912.41	\$ 26,998,297.66
Pasivos + Capital Contable	\$ 25,653,428.54	\$ 26,031,687.13	\$ 26,451,778.91	\$ 26,915,209.87	\$ 27,293,340.22

Fuente: Elaboración propia

5.7 Conclusiones del estudio

El monto de la inversión inicial para llevar a cabo el proyecto es de \$ 23, 910,000.00; el 92.10% se invertirá en activo fijo, 0.36% en activo diferido y 7.52% en capital de trabajo. Para financiar este importe se emitirán 47,820 acciones con un valor nominal de \$ 500.00 cada una.

En términos contables, el estado de resultados evidencia un panorama económico negativo en los primeros dos años, aunque a partir del tercer año se obtienen utilidades, consecuencia de la disminución en el costo del servicio y el incremento en los precios de renta para los departamentos y microdepartamentos. Durante la vida del proyecto, el gasto más alto en el que se incurre es el de gastos de depreciación, el cual representa un 52%, aproximadamente, del total de los gastos operativos.

El estado de flujos de efectivo muestra que el proyecto genera flujos suficientes para cubrir sus operaciones y al mismo tiempo las operaciones permiten generar excedentes.

CAPÍTULO VI. EVALUACIÓN FINANCIERA

En el presente capítulo se evalúa la rentabilidad del proyecto por medio de diferentes técnicas financieras; además se realiza un análisis de escenarios, con la finalidad de analizar la sensibilidad del proyecto al cambio de determinadas variables.

Alcance de la evaluación

- Calcular indicadores financieros (VPN, TIR, PAB e IR) que faciliten la toma de decisiones.
- Evaluar el proyecto en dos escenarios alternos.
- Determinar la viabilidad financiera del proyecto.

6.1 Determinación del Costo de Capital

Para hacer una inversión es necesario conocer el costo de oportunidad en el que se incurre para desarrollar el proyecto. El costo de capital se define como la proporción del costo del financiamiento para una empresa o proyecto; el resultado obtenido es una tasa mínima que se debe obtener del proyecto para maximizar los rendimientos (Gitman y Zutter, 2012).

Para obtener este costo se tomarán en cuenta la tasa de los bonos³⁴ del gobierno mexicano a diez años, prima de riesgo (diferencia entre el rendimiento del Bono a diez años y rendimiento del mercado) y el rendimiento del mercado³⁵.

Tabla 43. Determinación del costo de capital

STRONG WALL M.R.			
LA FORTALEZA DE LOS SUEÑOS			
Bono (10 años)	Prima de riesgo	Valor de la Acción	Costo de Capital
6.5%	7.5%	14%	28%

Fuente: Elaboración propia

³⁴ Tasa proporcionada por CETES Directo [<https://www.cetesdirecto.com/sites/portal/inicio>]

³⁵ Tasa del índice principal de la Bolsa Mexicana de Valores, S&P/BMV IPC [https://www.expansion.com/mercados/cotizaciones/indices/ipcmex_1.MX.html]

6.2 Técnicas de evaluación financiera (VPN, TIR, PBD e IR)

Tabla 44. Determinación del Valor Presente Neto

STRONG WALL M.R.		
LA FORTALEZA DE LOS SUEÑOS		
Concepto	Flujo de Efectivo	Descuento
Inversión Inicial	23,910,000.00	
Año 1	3,384,677.89	2,644,279.60
Año 2	1,464,383.95	893,789.03
Año 3	1,316,857.13	627,926.41
Año 4	1,383,926.07	515,552.64
Año 5	1,413,044.33	411,250.03
Año 6	1,447,768.85	329,184.53
Año 7	1,488,148.38	264,348.25
Año 8	1,529,981.56	212,327.59
Año 9	1,573,320.74	170,579.78
Año 10	1,488,020.14	126,040.21
	Σ	6,195,278.07
	Inversión Inicial	-23,910,000.00
	VPN =	-17,714,721.93

Fuente: Elaboración propia

Sobre el VPN, de acuerdo con Berk y Demarzo (2008) la regla dicta que todo proyecto de inversión debe generar riqueza; por ello un proyecto deberá llevarse a cabo siempre y cuando el VPN sea positivo ($VPN > 0$), caso contrario, se rechaza. Para el presente proyecto se puede observar que, el VPN es negativo, es decir, no genera riqueza, en consecuencia, este desarrollo inmobiliario no es viable.

Tabla 45. Determinación de la Tasa Interna de Retorno

STRONG WALL M.R.	
LA FORTALEZA DE LOS SUEÑOS	
Concepto	Flujo de Efectivo
Inversión Inicial	-\$ 23,910,000.00
Año 1	3,384,677.89
Año 2	1,464,383.95
Año 3	1,316,857.13
Año 4	1,383,926.07
Año 5	1,413,044.33
Año 6	1,447,768.85
Año 7	1,488,148.38
Año 8	1,529,981.56
Año 9	1,573,320.74
Año 10	1,488,020.14
TIR =	-6.67%

Fuente: Elaboración propia

El criterio de aceptación de la TIR indica que un proyecto se acepta cuando la TIR > Costo de capital, caso contrario, se desecha la oportunidad (Berk y Demarzo, 2008). Considerando lo anterior, no solo la TIR es menor a la tasa del costo de capital, sino que, esta es negativa. El resultado del VPN y TIR reafirman que el proyecto no es viable.

Tabla 46. Determinación del pay back Descontado

STRONG WALL M.R.			
LA FORTALEZA DE LOS SUEÑOS			
Concepto	Flujo de Efectivo	Descuento	Pay Back
Inversión Inicial	-\$ 23,910,000.00		
Año 1	3,384,677.89	2,644,279.60	-21,265,720.40
Año 2	1,464,383.95	893,789.03	-20,371,931.36
Año 3	1,316,857.13	627,926.41	-19,744,004.95
Año 4	1,383,926.07	515,552.64	-19,228,452.31
Año 5	1,413,044.33	411,250.03	-18,817,202.29
Año 6	1,447,768.85	329,184.53	-18,488,017.76
Año 7	1,488,148.38	264,348.25	-18,223,669.51
Año 8	1,529,981.56	212,327.59	-18,011,341.91
Año 9	1,573,320.74	170,579.78	-17,840,762.13
Año 10	1,488,020.14	126,040.21	-17,714,721.93

Fuente: Elaboración propia

Al término de los 10 años del proyecto, aún no se ha recuperado la inversión realizada en un principio, como se observa en la tabla anterior, aún quedan más de 15 millones de pesos por recuperar. Cómo último indicador, el IR representa el valor creado en términos del VPN por unidad de recurso utilizado, es decir, expresa en términos monetarios la cantidad que se recupera por cada peso invertido en el proyecto. Del mismo modo que los anteriores indicadores calculados, arroja una cifra negativa (ver tabla 47).

Tabla 47. Determinación del Índice de Rentabilidad

STRONG WALL M.R.	
LA FORTALEZA DE LOS SUEÑOS	
Concepto	Flujo de Efectivo
VPN	-\$ 17,714,721.93
Inversión Inicial	23,910,000.00
IR =	-0.74

Fuente: Elaboración propia

6.3 Escenario pesimista³⁶

Con base en los parámetros planteados en el escenario más probable, se consideran los siguientes cambios:

- a) Los precios por el servicio de arrendamiento tendrán un decremento del 21% y 20%, quedando las cantidades de: \$ 1,500.00 y \$ 2,000.00 para el microdepartamento y departamento, respectivamente; se debe agregar que el incremento anual del 3.6% por inflación se mantiene en el presente supuesto.
- b) Se prevé que las ventas por bebidas frías, calientes y botanas disminuyan en un 50%, mismo caso con los ingresos por el uso de los centros de lavado.

Los resultados en los indicadores financieros son los siguientes:

- VPN = -19, 006,780.10
- TIR = -10.53%
- IR = -0.79
- PB Descontado

Tabla 48. Determinación del pay back descontado (escenario pesimista)

STRONG WALL M.R.			
LA FORTALEZA DE LOS SUEÑOS			
Concepto	Flujo de Efectivo	Descuento	Pay Back
Inversión Inicial	-\$ 23,910,000.00		
Año 1	2,905,156.62	2,269,653.61	-21,640,346.39
Año 2	1,000,028.28	610,368.82	-21,029,977.57
Año 3	979,698.23	467,156.52	-20,562,821.04
Año 4	1,025,287.98	381,949.54	-20,180,871.51
Año 5	1,072,518.96	312,144.10	-19,868,727.41
Año 6	1,121,450.26	254,988.27	-19,613,739.14
Año 7	1,167,750.10	207,434.09	-19,406,305.05
Año 8	1,201,004.59	166,672.87	-19,239,632.18
Año 9	1,235,456.25	133,948.43	-19,105,683.75
Año 10	1,167,648.16	98,903.65	-19,006,780.10

Fuente: Elaboración propia

³⁶ Los estados proforma se pueden ver en el anexo 9

6.4 Escenario optimista³⁷

Para un análisis práctico y comparativo, el proyecto se evaluará en un escenario optimista, para lo cual se plantean los siguientes supuestos: que las ventas de bebidas y botanas se incrementen al 100%, pero manteniendo los mismos precios. Por otra parte, el precio de oferta³⁸ para ambos espacios se estima un incremento del 21% y del 20%, para el microdepartamento y departamento, respectivamente.

En el caso específico de los ingresos provenientes de los centros de lavado, se prevén los mismos precios, pero se proyecta el doble de kilogramos, también se estima que acudan a lavar su ropa por cuarenta semanas. Aún con estas condiciones los números siguen siendo negativos.

- VPN = -16, 002,825.82
- TIR = -2.25%
- IR = -0.67
- PB Descontado

Tabla 49. Determinación del pay back descontado (escenario optimista)

STRONG WALL M.R.			
LA FORTALEZA DE LOS SUEÑOS			
Concepto	Flujo de Efectivo	Descuento	Pay Back
Inversión Inicial	-\$ 23,910,000.00		
Año 1	4,053,134.68	3,166,511.47	-20,743,488.53
Año 2	2,117,675.14	1,292,526.33	-19,450,962.20
Año 3	1,716,653.10	818,563.99	-18,632,398.22
Año 4	1,797,475.81	669,611.92	-17,962,786.30
Año 5	1,834,309.18	533,854.23	-17,428,932.06
Año 6	1,877,026.55	426,786.43	-17,002,145.64
Año 7	1,925,686.67	342,070.67	-16,660,074.97
Año 8	1,976,098.55	274,238.76	-16,385,836.21
Año 9	2,028,325.26	219,911.47	-16,165,924.74
Año 10	1,925,532.13	163,098.92	-16,002,825.82

Fuente: Elaboración propia

³⁷ Los estados proforma se pueden ver en el anexo 9

³⁸ Se mantiene el incremento anual en proporción a la inflación proyectada para 2022

En la siguiente tabla se muestra un concentrado de los resultados calculados en los tres escenarios con las técnicas de evaluación financiera sin considerar el valor de salvamento.

Tabla 50. Herramientas financieras sin valor de salvamento

STRONG WALL M.R.			
LA FORTALEZA DE LOS SUEÑOS			
Concepto	Escenarios		
	Pesimista	Más probable	Optimista
VPN	-19,006,780.10	-17,714,721.93	-16,002,825.82
TIR	-10.53%	-6.67%	-2.25%
IR	-0.79	-0.74	-0.67
PB Descontado	-19,006,780.10	-17,714,721.93	-16,002,825.82

Fuente: Elaboración propia

6.5 Indicadores financieros con valor de salvamento³⁹

En este apartado se muestran los resultados de cada escenario obtenidos con las diversas técnicas de evaluación financiera, considerando el valor de salvamento.

Tabla 51. Herramientas financieras considerando valor de salvamento

STRONG WALL M.R.			
LA FORTALEZA DE LOS SUEÑOS			
Concepto	Escenarios		
	Pesimista	Más probable	Optimista
VPN	-18,096,219.68	-16,804,161.51	-15,092,265.41
TIR	-0.16%	1.91%	4.62%
IR	-0.76	-0.70	-0.63
PB Descontado	-18,096,219.68	-16,804,161.51	-15,092,265.41

Fuente: Elaboración propia

³⁹ Los estados financieros se encuentran en el anexo 10

6.6 Conclusiones del estudio

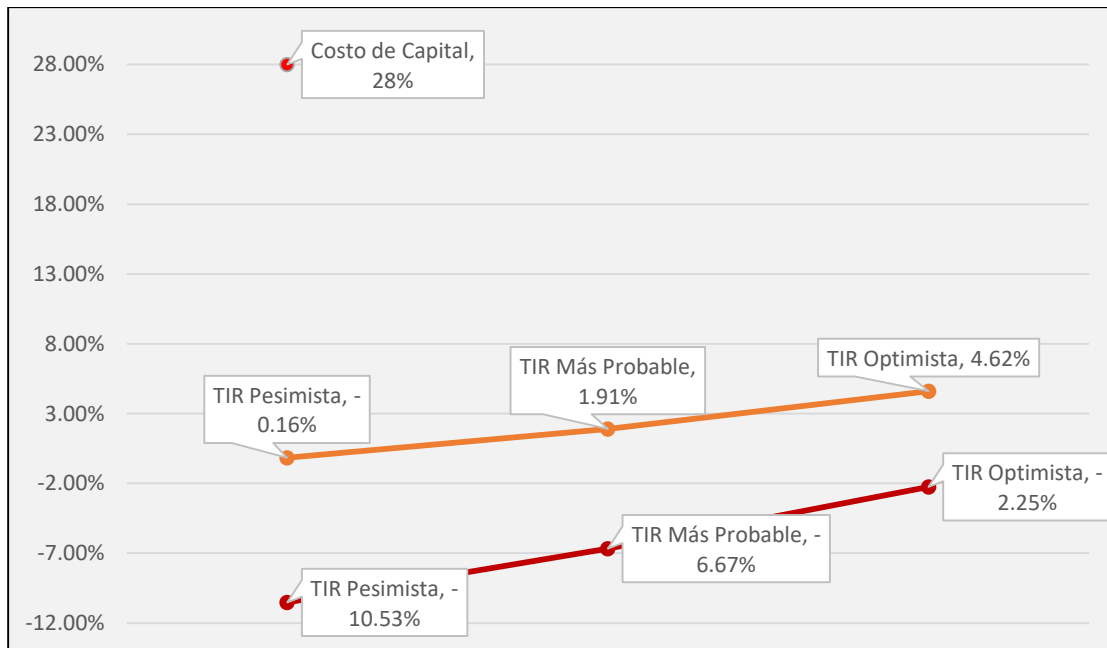
En este análisis se plantearon tres escenarios: el más probable, el optimista y el pesimista. El primer escenario se basa en los términos planteados desde el capítulo cinco; por otra parte, en la escena optimista se duplicaron las ventas de botanas y bebidas (en términos de unidades), así como la demanda en los centros de lavado; y el precio de oferta se incrementó en 21% y 20% para el microdepartamento y departamento, respectivamente.

A pesar de que, en el escenario más probable se obtienen utilidades a partir del tercer año y en el optimista se obtienen desde el primer año, el proyecto sigue sin ser rentable, es decir, la inversión no se recupera durante el horizonte planteado para la evaluación. De igual modo, el proyecto tiene el mismo comportamiento en el escenario pesimista.

En síntesis, los índices VPN, TIR, IR y PBD no arrojan resultados positivos. De manera gráfica, se observa que el proyecto no es viable al comparar la TIR de los escenarios elegidos contra el costo de capital, siendo esta última como referencia de rentabilidad mínima exigida para este proyecto; sin embargo, en caso de que la empresa vendiera su activo fijo al valor de rescate, la TIR se vuelve positiva pero sigue siendo menor al costo de capital, esto se puede apreciar en la línea naranja del gráfico (ver gráfica 22).

Con respecto al pay back descontado, demuestra que la inversión inicial no se recupera en los diez años proyectados, debido a que, los flujos de efectivos proyectados no son suficientes para retornar la inversión realizada en el momento del desembolso.

Gráfica 22. Comparación de TIR Más probable, Optimista, Pesimista y Costo de Capital



Fuente: Elaboración propia

CONCLUSIONES GENERALES

El presente estudio de factibilidad muestra que el estudio de mercado, técnico, administrativo y legal son factibles mientras que el estudio financiero y la evaluación indican que no es viable desarrollar el proyecto; dado que los flujos netos de efectivo del proyecto no maximizan la riqueza de los accionistas.

En relación al estudio de mercado, los encuestados manifiestan que buscan mejores opciones de alojamiento con servicios de calidad y servicios adicionales al arrendamiento, es decir, un servicio *premium*. De igual forma, estarían dispuestos a cambiar su espacio donde actualmente viven por uno más grande, en este caso el 48.1% prefiere un microdepartamento y el 33% un departamento; situación que favorece la puesta en marcha del proyecto.

La obra civil implica una inversión de \$18,500,000.00. El inmueble contará con servicios de centro de lavado, máquinas expendedoras de botana, bebidas frías y calientes.

Por las características del proyecto se decidió adoptar la figura legal de Sociedad Anónima de Capital Variable; el marco legislativo federal y municipal no interfiere con la puesta en marcha. Por otra parte, la organización administrativa está diseñada especialmente para el negocio.

El estudio financiero y la evaluación financiera arrojaron datos negativos, lo cual indica que el proyecto no es viable; consecuencia de los resultados obtenidos después de aplicar las técnicas financieras, que en este caso son de suma importancia para la toma de decisiones. El VPN, TIR, PBD e IR son negativos, razón por la cual se rechaza el proyecto.

Los resultados del VPN en los tres escenarios oscilan entre -\$19,006,780.10 y los -\$16,002,825.82, indicando que esta idea de negocio no maximiza la inversión realizada por los socios; aunado a lo anterior, al final de los diez años la inversión no se recupera, puesto que el pay back descontado es de -\$ 19,006,780.10; -\$ 17,714,721.93; -\$ 16, 002,825.82 en el escenario pesimista, más probable y optimista, respectivamente. Por último, la TIR con

mejor desempeño (escenario optimista: -2.25%) es negativa, muy por debajo de la tasa de rendimiento mínima aceptada para el proyecto que es del 28%.

La evaluación de los escenarios planteados refleja pérdidas constantes, asimismo, los ingresos generados durante la vida de evaluación del proyecto no son suficientes para recuperar la inversión inicial. Este resultado es resultado del costo de servicio y el valor de la obra civil.

En resumen, la evaluación financiera indica que el proyecto no es viable, por lo tanto, esta opción de inversión se rechaza. Sin embargo, ésta podría aceptarse considerando que es un inmueble y la tendencia de los últimos años en Acatlima, es que el activo fijo incremente su valor, permitiendo su venta a un precio superior al que tiene actualmente, además de vender su participación en el mercado.

BIBLIOGRAFÍA

- Aguilar, S. (2005). *Fórmulas para el cálculo de la muestra en investigaciones de salud*. Salud en Tabasco. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/487/48711206.pdf>
- Baca, G. (2010). *Evaluación de proyectos*. México. Sexta edición. Editorial: Mc Graw – Hill. Recuperado de: <https://pabloreyesoviol.files.wordpress.com/2018/05/1-gabriel-baca-urbina-evaluacion-de-proyectos-6ta-ediccion-2010.pdf>
- Baca, G. (2013). *Evaluación de proyectos*. México. Editorial: Mc Graw – Hill.
- Berk, J. y Demarzo, P. (2008). *Finanzas corporativas*. México. Primera edición. Editorial: Pearson Educación.
- Cámara de Diputados (1 de julio de 2020). *Ley Federal de Protección a la Propiedad Industrial*. México: H. Congreso de la Unión. Recuperado de: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LFPPI_010720.pdf
- Cámara de Diputados. (09 de diciembre de 2019). *Ley del Impuesto Especial Sobre Producción y Servicios*. México. Recuperado de: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/78_241220.pdf
- Cámara de Diputados. (11 de enero de 2021). *Código Civil Federal*. Recuperado de: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/2_110121.pdf
- Cámara de Diputados. (14 de junio de 2018). *Ley General de Sociedades Mercantiles*. LGSM. Recuperado de: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/144_140618.pdf
- Cámara de Diputados. (23 de abril de 2021). *Código Fiscal de la Federación*. CFF. Recuperado de: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/8_230421.pdf
- Cámara de Diputados. (23 de abril de 2021). *Ley del Impuesto al Valor Agregado*. LIVA. Recuperado de: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/77_230421.pdf
- Cámara de Diputados. (23 de abril de 2021). *Ley del Impuesto Sobre la Renta*. LISR. Recuperado de: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LISR_230421.pdf
- Cámara de Diputados. (23 de abril de 2021). *Ley Federal del Trabajo*. LFT. Recuperado de: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/125_230421.pdf
- Cámara de Diputados. (28 de mayo de 2021). *Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*. CPEUM. Recuperado de: http://www.politicamigratoria.gob.mx/work/models/PoliticaMigratoria/CPM/DRII/no_rmateca/nacional/CPEUM.pdf

- Chaves, N. (2010). *La imagen corporativa. Teoría y práctica de la identificación institucional*. GG Diseño. España. Editorial: Gustavo Gili, SL. Recuperado de: <http://catedraloor.com/main/wp-content/uploads/2019/06/Chaves-2010-La-imagen-corporativa.-Teor%C3%ADa-y-pr%C3%A1ctica-de-la-id.pdf>
- Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission. (2013). *Control interno. Marco integrado*. Marco y apéndices. Madrid, España: Instituto de Auditores Internos de España y Price Water House Cooper
- Dávalos, M. (2010). *Manual de introducción al derecho mercantil*. Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la Universidad Nacional Autónoma de México. Cultura Jurídica. Impresos Vacha. Recuperado de: <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/7/3259/11.pdf>
- Forbes. (24 de mayo de 2018). *Mexicanos, de los mayores consumidores de botanas en el mundo*. Recuperado de: <https://www.forbes.com.mx/mexicanos-de-los-mayores-consumidores-de-botanas-en-el-mundo/>
- Gitman, L. y Zutter, C. (2012). *Principios de administración financiera*. México. Pearson Educación.
- Gobierno de México. (2021). *Abre tu empresa. Portal Tu Empresa*. Recuperado de: <https://www.gob.mx/tuempresa?tab=Abre>
- Gobierno de México. (2021). *Autorización de uso de denominación o razón social*. Secretaría de Economía. Recuperado de: <https://www.gob.mx/tramites/ficha/autorizacion-de-uso-de-denominacion-o-razon-social/SE66>
- Gobierno del Estado de Oaxaca. (2020). *Oaxaca: Ubicación geográfica*. Recuperado de: <https://www.oaxaca.gob.mx/oaxaca/>
- Gobierno Municipal de la Heroica Ciudad de Huajuapán de León. (junio de 2019). *Plan Municipal de Desarrollo 2019–2021*. Recuperado de: <https://oficial.huajuapandeleon.gob.mx/>
- H. Ayuntamiento Huajuapán de León. (2018). *Ley de Ingresos del municipio de Heroica Ciudad de Huajuapán de León, para el ejercicio fiscal 2018*. Recuperado de: http://huajuapandeleon.gob.mx/files/trans/fld_101/fld_163/0ee68cb74aee7-5a81ff8e2e747.pdf

- Instituto Mexicano de Propiedad Industrial. (2021). Solicitud nacional para registro de marca. IMPI. Recuperado de: <https://www.gob.mx/tramites/ficha/solicitud-de-registro-de-marca-ante-el-imp/IMPI88>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2020). Áreas geográficas: Acatlima. Recuperado de: <https://www.inegi.org.mx/app/areasgeograficas/>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2021). Espacio y datos de México. INEGI. Recuperado de: <https://www.inegi.org.mx/app/mapa/espacioydatos/default.aspx>
- Morales, A. y Morales J. (2009). *Proyectos de inversión. Evaluación y Formulación*. McGraw Hill/Interamericana Editores, S.A. de C.V.
- Pozo, S. y Ferreiro, A. (2020). El emprendimiento y el control interno con una perspectiva sistémica. Revisión bibliográfica. *Revista Estudios del Desarrollo Social: Cuba y América Latina*. Recuperado de: http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2308-01322020000300006&lng=es&tlng=es
- Pueblos América. (2021). *Acatlima (Oaxaca)*. Recuperado de: <https://mexico.pueblosamerica.com/i/acatl/ima/>
- Richards, E. (1994). *Law for Global Business*. USA: Richard, D'irwin, Inc, p.p. 334.
- Sapag, N., Sapag, R. y Sapag, J. (2014). *Preparación y evaluación de proyectos*. Sexta Edición. México. Editorial: Mc Graw-Hill. Recuperado de: <http://repositorio.uasb.edu.bo:8080/bitstream/54000/1243/1/Sapag-proyectos%206ta%20edici%C3%B3n.pdf>
- Sarli, R., González, S. y Ayres, N. (2015). *Análisis FODA. Una herramienta necesaria*. UNCuyo. Recuperado de: https://tesisenfermeria.bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/7320/sarlirfo-912015.pdf
- Trejo, K. y Sanabria, C. (2011). *El registro de marcas como plataforma para el crecimiento de una empresa*. Universidad Autónoma Metropolitana. El cotidiano. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/325/32516818010.pdf>
- Viñán, J., Puente, M., Ávalos, J. y Córdova, J. (2018). *Proyectos de inversión: un enfoque práctico*. ESPOCH. Colombia. Escuela Superior Politécnica de Chimborazo. Recuperado de: <http://cimogsys.esPOCH.edu.ec/direccion->

publicaciones/public/docs/books/2019-09-19-211329-63%20Libro%20Proyectos%20de%20inversio%CC%81n%20un%20enfoque%20pra%CC%81ctico.pdf

Vivallo, A. (1999). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Manual para estudiantes.

Recuperado

de:

https://economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/book/ebooks/manual-evalua-proy.pdf

ANEXOS

Anexo 1. Renders de los espacios dentro del inmueble

Figura 59. Render para microdepartamento



Fuente: Elaboración propia

Figura 60. Render para departamento



Fuente: Elaboración propia

Figura 61. Render de área común en azotea



Fuente: Elaboración propia

Anexo 2. Entrevistas a dueños de inmuebles

La siguiente entrevista se realizó a tres oferentes del servicio de arrendamiento de espacios para vivir en Acatlima; el objetivo de dicho instrumento es conocer la oferta en la región. Cabe mencionar que por razones de confidencialidad no se proporcionan los datos personales de los entrevistados. Las entrevistas se realizaron en la primera semana de marzo de 2020 (01 al 08 de marzo), adaptándose al tiempo del entrevistado.

Entrevista 1 dueño de Complejo Amarillo

¡Hola, buen día! Mi nombre es Cosijoeza Vásquez García, soy alumno de la Universidad Tecnológica de la Mixteca, agradezco; de antemano, su tiempo prestado para esta pequeña entrevista. El motivo es que, ando haciendo una investigación sobre los servicios de arrendamiento en Acatlima con el fin de elaborar mi tesis referente al tema y así obtener mi título.

Si no hay algún inconveniente, empezaré con las preguntas.

1. ¿Cómo se llama su negocio, empresa o edificio?
R= Complejo Amarillo.
2. ¿Considera que el inmueble está cerca de la universidad? Aproximadamente, ¿a qué distancia está?
R= Sí, yo creo que no pasa de los 100 o 200 metros
3. Actualmente, ¿en qué estado, considera, se encuentran las instalaciones?
R= Considero que bien, porque no tiene mucho que se construyó. No tiene más de tres años.
4. ¿Suele dar mantenimiento al inmueble?
R= Sí, al menos dos veces al mes, ya que en Oaxaca tiembla mucho y en el edificio viven estudiantes, prefiero estar al pendiente de la situación de mi negocio.
5. Para poder vivir aquí, ¿usted pide un depósito en garantía? Mencione la cantidad, por favor.
R= Sí, pedimos un depósito de \$ 850.00, el cual se les reembolsa cuando decidan dejar de vivir aquí, siempre y cuando cumplan con lo establecido en el contrato.
6. ¿Cuánto pide de renta mensual?
R= Actualmente, tenemos dos tarifas, una de \$ 1,250.00 para el microdepartamento y la otra de \$ 1,650.00 para los departamentos. Pero se tienen promociones para que obtengan descuentos.
7. ¿Qué servicios incluye dicho pago?
R= Sólo es el servicio de renta y de internet.
8. Aproximadamente, ¿Cuánto pagan sus inquilinos por concepto de luz?
R= Pues tenemos diversas cantidades, hay unos que sí pagan bastante, por ejemplo: el recibo más caro ha sido de \$ 250.00 bimestrales y la más baja ha sido de \$ 70.00.
9. ¿Ofrece servicios adicionales a sus inquilinos? Me refiero a que si tiene servicio de lavandería, plataformas de streaming o alguna otra cosa.
R= Sí, pero solo ofrecemos el servicio de plataformas de streaming, que son Spotify y Netflix.
10. Por estos servicios, ¿les cobra otro monto aparte?, ¿cuánto?
R= Sí, se les cobra entre \$ 15.00 y \$ 150.00, dependiendo del paquete que elija el inquilino.
11. Para terminar, ¿usted celebra contratos de arrendamiento con sus clientes? Y ¿ofrece un comprobante por el pago de los servicios?
R= Sí, tenemos contrato, y se les da un recibo cuando vienen a pagar.

Hemos terminado, muchas gracias por atenderme unos minutos, que tenga un buen día.

Entrevista 2 dueño de Fraccionamiento "Villa Universidad"

¡Hola, buen día! Mi nombre es Cosijoeza Vásquez García y soy alumno de la Universidad Tecnológica de la Mixteca, agradezco; de antemano, su tiempo prestado para esta pequeña entrevista. El motivo es que, ando haciendo una investigación sobre los servicios de arrendamiento en Acatlima con el fin de elaborar mi tesis referente al tema y así obtener mi título. Si no hay algún inconveniente, empezaré con las preguntas.

1. ¿Cómo se llama su negocio, empresa o edificio?
R= Fraccionamiento "Villa Universidad".
2. ¿Considera que el inmueble está cerca de la universidad? Aproximadamente, ¿a qué distancia está?
R= Sí, estamos justo enfrente de la universidad, yo digo que estamos como a 100 metros, si no, hasta menos.
3. Actualmente, ¿en qué estado, considera, se encuentran las instalaciones?
R= En buen estado, con pequeños y mínimos detalles por los temblores que ha habido, pero ya hemos hecho las pertinentes reparaciones.
4. ¿Suele dar mantenimiento al inmueble?
R= Sí, yo sé de esos temas, entonces lo hago sin problemas, al menos una vez al año.
5. Para poder vivir aquí, ¿usted pide un depósito en garantía? Mencione la cantidad, por favor.
R= Sí, claro, como todos.
6. ¿Cuánto pide de renta mensual?
R= Ahorita estoy pidiendo \$ 1,200.00, casi un mes de renta.
7. ¿Qué servicios incluye dicho pago?
R= Incluye la renta y el servicio de internet; ya los chavos pagan aparte su luz y si quieren su gas, también.
8. Aproximadamente, ¿Cuánto pagan sus inquilinos por concepto de luz y gas?
R= Por su luz, algunos pagan lo básico \$ 50.00 porque no consumen mucho y otros han pagado hasta \$ 250.00; para ser sincero en cuanto a gas no sé nada, porque eso lo ve cada chavo.
9. ¿Ofrece servicios adicionales a sus inquilinos? Me refiero a que si tiene servicio de lavandería, plataformas de streaming o alguna otra cosa.
R= No, no ofrezco esas cosas, me vayan a quedar a deber.
10. Para terminar, ¿usted celebra contratos de arrendamiento con sus clientes? Y ¿ofrece un comprobante por el pago de los servicios?
R= Sí y les doy un recibo cada vez que vienen a pagar.

Hemos terminado, muchas gracias por atenderme unos minutos, que tenga un buen día.

Entrevista a dueño de Univillas

¡Hola, buen día! Mi nombre es Cosijoeza Vásquez García y soy alumno de la Universidad Tecnológica de la Mixteca, agradezco; de antemano, su tiempo prestado para esta pequeña entrevista. El motivo es que, ando haciendo una investigación sobre los servicios de arrendamiento en Acatlima con el fin de elaborar mi tesis referente al tema y así obtener mi título.

Si no hay algún inconveniente, empezaré con las preguntas.

1. ¿Cómo se llama su negocio, empresa o edificio?
R= Univillas
2. ¿Considera que el inmueble está cerca de la universidad? Aproximadamente, ¿a qué distancia está?
R= Sí, como a unos 200 metros, eso creo, nunca había pensado en eso.
3. Actualmente, ¿en qué estado, considera, se encuentran las instalaciones?
R= Yo creo que bien.
4. ¿Suele dar mantenimiento al inmueble?
R= No, eso lo tiene que ver el inquilino.
5. Para poder vivir aquí, ¿usted pide un depósito en garantía? Mencione la cantidad, por favor.
R= Sí, se pide la mitad de un mes de renta \$ 1,500.00
6. ¿Cuánto pide de renta mensual?
R= \$ 3,000.00
7. ¿Qué servicios incluye dicho pago?
R= Solo la renta, la luz, el internet y otros servicios que quieran, los contrata cada quien.
8. Aproximadamente, ¿Cuánto pagan sus inquilinos por concepto de luz e internet?
R= Muchos contratan su módem o línea telefónico y eso cuesta, aproximadamente, \$ 350.00 mensuales; por la luz yo creo que pagan entre \$ 90.00 y \$ 450.00.
9. ¿Ofrece servicios adicionales a sus inquilinos? Me refiero a que si tiene servicio de lavandería, plataformas de streaming o alguna otra cosa.
R= No, como te decía, de eso se encarga cada inquilino.
10. Para terminar, ¿usted celebra contratos de arrendamiento con sus clientes? Y ¿ofrece un comprobante por el pago de los servicios?
R= Sí, les doy un recibo por sus pagos.

Hemos terminado, muchas gracias por atenderme unos minutos, que tenga un buen día.

Anexo 3. Encuesta

Hola, soy egresado de la Universidad Tecnológica de la Mixteca (UTM) y actualmente me encuentro desarrollando mi tesis, por tal motivo, estoy realizando una encuesta sobre los factores que influyen en la decisión de los estudiantes para rentar un espacio de alojamiento durante sus estudios universitarios en la localidad de Acatlima, Huajuapán de León, Oaxaca. Considerando que un microdepartamento es una vivienda pequeña que ofrece un espacio optimizado, generalmente tiene una recámara, sala de estar, cocina y un baño. La diferencia entre un departamento y un microdepartamento radica principalmente en el tamaño.

INSTRUCCIONES: Escriba los datos que se solicitan a continuación y responda las siguientes preguntas.

Edad: _____ Sexo: Masculino _____ Femenino _____
Estado _____ Lugar de procedencia: _____
civil: _____

¿Cuáles son las redes sociales que usted usa con más frecuencia?

- Facebook
- Twitter
- Instagram
- WhatsApp
- YouTube
- Otra (especifique): _____

• ¿Renta usted una vivienda con el propósito de realizar sus estudios en la UTM?

Sí _____ No _____

• En caso de que su respuesta es NO, le agradecemos su tiempo y la encuesta termina con esta pregunta. Si su respuesta es SI, indique ¿Qué tipo de espacio renta?

Departamento _____ Microdepartamento _____
Casa _____ Cuarto _____

- Indique usted el rango de la cantidad de renta que paga mensualmente.
- Entre \$1,000 - \$1,500
- Entre \$1,501 - \$2,000
- Entre \$2,501 - \$3,000
- Entre \$3,001 - \$3,500
- Otro especifique: _____
- Para rentar el espacio donde usted actualmente vive, ¿le solicitaron un depósito en garantía?
Sí _____ No _____

Especifique la cantidad depositada: _____

- ¿Cómo califica usted el servicio de arrendamiento del espacio donde vive actualmente?
 - Excelente
 - Bueno
 - Regular
 - Malo
 - Pésimo

¿Por qué? _____

- ¿Qué servicios añadiría usted del espacio que renta actualmente?

- ¿Qué servicios cambiaría usted del espacio que renta actualmente?

- ¿Utilizaría usted un buzón de quejas y sugerencias para ayudar a mejorar el servicio al cliente de arrendamiento del espacio donde vive actualmente?

Sí _____ No _____

- ¿En qué orden consideraría usted los siguientes criterios para rentar un espacio en la Agencia de Acatlima? Seleccione numerando la importancia del 1 al 6, dónde 1 es el criterio de MAYOR importancia y 6 es el criterio de MENOR importancia.

- ___ Precio de la renta
- ___ Localización del lugar
- ___ Infraestructura con la que cuenta el inmueble
- ___ Servicios que se ofrecen en el lugar.
- ___ Incentivos proporcionados (descuentos por pronto pago, descuento en temporada de vacaciones)
- ___ Otro criterio: Especifique ¿Cuál (o cuáles)? _____

- Si usted decidiera dejar el espacio que actualmente renta ¿Qué otro tipo de espacio le gustaría rentar?

Departamento _____ Microdepartamento _____
 Casa _____ Cuarto _____

¿Por qué? _____

Si en su respuesta fue departamento conteste la pregunta 9; si su respuesta fue microdepartamento pase a la pregunta 10. Si eligió otra respuesta, le agradecemos su tiempo y la encuesta termina con esta pregunta.

- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la renta de un departamento?
 - Entre \$1,600.00 a \$1,750.00
 - Entre \$1,751.00 a \$1,900.00
 - Entre \$1,901.00 a \$2,050.00
 - Otro Especifique: _____

- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la renta de un microdepartamento?
 - 5. Entre \$950.00 a \$1,100.00
 - 6. Entre \$1,101.00 a \$1,250.00
 - 7. Entre \$1,251.00 a \$1,350.00
 - 8. Otro Especifique: _____

- ¿Qué servicios adicionales le gustaría que ofrecieran? Seleccione numerando la importancia del 1 al 7, dónde 1 es el servicio de MAYOR importancia y 7 es el servicio de MENOR importancia.
 - ___ Área de servicio para lavadoras
 - ___ Servicio de aseo a cuarto una vez a la semana
 - ___ Área de descanso (común)
 - ___ Servicios de entretenimiento (Spotify, Netflix, Amazon, entre otras)
 - ___ Sistema de cámaras de vigilancia
 - ___ Máquinas de snacks y bebidas
 - ___ Otro (especifique): _____

- ¿Pagaría usted un monto extra de renta a cambio de recibir los servicios adicionales?
Sí _____ No _____

- ¿Qué opinión le merece la idea de construir un edificio de departamento y microdepartamentos para renta, ubicado en Acatlima?
 - 9. Excelente
 - 10. Buena
 - 11. Regular
 - 12. Mala
 - 13. Pésima
 - ¿Por qué? _____

- ¿Cómo describiría usted el lugar ideal para vivir mientras estudia en la UTM?

Gracias por su colaboración.

La información que usted ha proporcionado será tratada con estricta confidencialidad y será utilizada para fines académicos.

Anexo 4. Entrevista con asesor de ventas Izzi Telecom el 11 de junio de 2021

Asesor de Izzi: Hola, buen día, mi nombre es Alejandro Gutiérrez, ¿con quién tengo el gusto?

Cosijoeza Vásquez: Hola, buen día, mi nombre es Cosijoeza Vásquez.

Asesor de Izzi: Hola, señor Vásquez, ¿cómo le puedo ayudar el día de hoy?

Cosijoeza Vásquez: Me gustaría obtener información de un plan de internet para un negocio. Sería para un edificio de arrendamiento de departamentos, serían como 64 habitaciones más áreas comunes.

Asesor de Izzi: Muy bien, señor Vásquez, me podría proporcionar su código postal para validar información y ver qué plan le podemos ofrecer.

Cosijoeza Vásquez: Sí, claro, el código postal es 69004.

Asesor de Izzi: Muy bien, deme un minuto en lo que se valida la información.

Cosijoeza Vásquez: Sí, gracias.

Asesor de Izzi: Estoy de vuelta con usted, lamento decirle que para esa zona no tenemos aún cobertura, pero estamos en proceso de expansión, le parece si le tomo sus datos, para cuando llegue el momento, podamos contactarlo y ofrecerle el servicio que mejor se adapte a sus necesidades, ¿le parece?

Cosijoeza Vásquez: Sí, claro, está bien.

Asesor de Izzi: Bien, necesitaré que me proporcione su nombre completo, número telefónico y un correo electrónico de contacto.

Cosijoeza Vásquez: Okay, mi nombre es Cosijoeza Vásquez García, ni número telefónico es 229 247 1571 y mi correo electrónico es: cosijoeza.vasqg17@gmail.com.

Asesor de Izzi: Bien, por último le comento, sus datos serán tratados de manera confidencial. ¿Hay algo más en lo que lo pueda ayudar?

Cosijoeza Vásquez: No, sería todo, muchas gracias.

Asesor de Izzi: Muy bien, señor Vásquez, si no hay más, que pase bonita tarde.

Cosijoeza Vásquez: Muchas gracias, igualmente.

Anexo 5. Entrevista con asesor de ventas Telmex el 12 de junio de 2021

Asesor Telmex: Hola, buen día, le atiende Juan Carlos, ¿con quién tengo el gusto?

Cosijoeza Vásquez: Hola, buen día, mi nombre es Cosijoeza Vásquez, quiero hacer una consulta sobre sus servicios.

Asesor de Telmex: Hola, señor Vásquez, ¿cómo le puedo ayudar el día de hoy?

Cosijoeza Vásquez: Me gustaría obtener información de un plan de internet para un negocio. Sería para un edificio de arrendamiento de departamentos, serían como 64 habitaciones más áreas comunes.

Asesor Telmex: Muy bien, señor Vásquez, ¿en qué zona se encuentra el edificio?

Cosijoeza Vásquez: Sería en la comunidad de Acatlima en Huajuapán de León.

Asesor Telmex: Muy bien, deme un minuto y le comento el plan que mejor se ajusta a su necesidad.

Cosijoeza Vásquez: Okay, gracias.

Asesor Telmex: Tenemos un paquete para negocios de 400 megas con 4 líneas. Este paquete trae llamadas ilimitadas, tiempo ilimitado a celulares y números fijos, larga distancia, Netflix Premium (hasta 4 dispositivos al mismo tiempo); de igual forma, con este paquete usted tiene acceso a la plataforma de Telmex para reuniones, es similar a Zoom, solo que este tiene un límite para 10 personas por reunión. Este paquete es el máximo en nuestros servicios y tiene un costo mensual de \$ 1,826.90

Cosijoeza Vásquez: ¡Oh! Me parece muy bien, ¿Qué precio tiene el costo de instalación y cuánto tiempo tardarían en poner el servicio?

Asesor Telmex: El costo de instalación con todo y su equipo sería de \$ 10,000.00 pesos (M.N.) y a lo mucho se llevaría dos días de instalación, en lo que se hacen las pruebas. El precio y el tiempo podría variar dependiendo de las dimensiones del lugar y su distribución, pero para ello un técnico iría un día antes a inspeccionar el lugar.

Cosijoeza Vásquez: Me parece muy bien, pues creo que sería todo, tengo que checar estos datos que me ha dado con mi amigo; en cuanto tengamos una respuesta me comunicaré de nuevo con ustedes.

Asesor Telmex: ¿no está con su amigo en este momento o que le impide empezar con el trámite de una vez? Este no es tardado.

Anexo 6. Enlaces electrónicos de cotizaciones

Figura 12. Centro de lavado

Enlace electrónico: <https://www.liverpool.com.mx/tienda/pdp/centro-de-lavado-mabe-el%C3%A9ctrico-20-kg-blanco-mcl2040esbb0/1099109251>

Figura 13. Horno de microondas

Enlace electrónico: <https://www.liverpool.com.mx/tienda/pdp/horno-de-microondas-convencional-whirlpool-modelo-wm1514d/1072889611>

Figura 14. Congelador

Enlace electrónico: <https://www.liverpool.com.mx/tienda/pdp/congelador-hisense-11-pies-c%C3%BAbicos-blanco-fc11d6bwx/1094213521>

Figura 15. Máquina expendedora de bebidas frías

Enlace electrónico: <https://grupobiz.com.mx/Infinity5B#InformacionCompleta>

Figura 16. Máquina expendedora de botanas

Enlace electrónico: <https://grupobiz.com.mx/Infinity5s>

Figura 17. Máquina expendedora de café

Enlace electrónico: <https://grupobiz.com.mx/GenevaCafe>

Figura 18. Calentador solar

Enlace electrónico: <https://www.solarflex.mx/promociones.html>

Figura 19. Computadora de escritorio

Enlace electrónico: <https://www.lenovo.com/mx/es/desktops-y-all-in-one/ideacentre/serie-ai-300/ideacentre-A340-22AST/p/FFICF300331>

Figura 20. Impresora multifuncional

Enlace electrónico: <https://epson.com.mx/Para-el-hogar/Impresoras/Fotos/Impresora-Multifuncional-Epson-EcoTank-L14150/p/C11CH96301>

Figura 21. Smart TV

Enlace electrónico: <https://www.samsung.com/mx/tvs/uhd-4k-tv/tu7000-55-inch-crystal-uhd-smart-tv-un55tu7000fxzx/>

Figura 22. Kit de mesas y sillas

Enlace electrónico: https://tugow.mx/products/mesa-redonda-negra-con-4-sillas-negras-mschadng4oslng?variant=32010473537578¤cy=MXN&utm_medium=product_sync&utm_source=google&utm_content=sag_organic&utm_campaign=sag_organic&gclid=EAIaIQobChMItdvH_pao8QIIVE4rICh3oAQ5NEAQYByABEgL1r_D_BwE

Figura 23. Mesas y sillas para exterior

Enlace electrónico: <https://www.ikea.com/mx/es/p/askholmen-mesa-y-4-sillas-exterior-tinte-cafe-claro-s19212182/>

Figura 24. Sala para exterior

Enlace electrónico: <https://www.homedepot.com.mx/jardin/muebles-de-jardin-y-accesorios/juegos-de-jardin/sala-de-jardin-westshore-gris-4-piezas-tela-sling-estructura-de-acero-148638>

Figura 25. Sala para interiores

Enlace electrónico: https://www.coppel.com/sala-esquinera-house-contemporanea-2-piezas-pm-4467263?epaRT=12716843163&gclid=EAIaIQobChMIIsaPytaOo8QIVCovICh05rAEPEAQYBCA BEgKGHfD_BwE#fo_c=2274&fo_k=adbffc35e1857535d8d0da056d815abd&fo_s=gplamx

Figura 26. Malla sombra

Enlace electrónico: https://www.amazon.com.mx/Velaria-Reforzada-Colocar-Confeccionada-Bastillada/dp/B08MWTJ1YQ/ref=asc_df_B08MWTJ1YQ/?tag=gledskshopmx-20&linkCode=df0&hvadid=511355969735&hvpos=&hvnetw=g&hvrnd=14714521570059179512&hvpone=&hvptwo=&hvqmt=&hvdev=c&hvdvcmdl=&hvlocint=&hvlocphy=9073882&hvtargid=pla-1513023361872&psc=1

Figura 27. Mesa de centro

Enlace electrónico: <https://www.coppel.com/hogar/salas/mesa-de-centro-piedra-color-negro-pm-4765133?epaRT=12717534875&gclid=EAIaIQobChMI->

aqjj6io8QIVhYTICh29JgeXEAQYAiABEGlkVvD_BwE#fo_c=2274&fo_k=02996b525bdbdeb8b7fa4d731e3b82c9&fo_s=gplamx

Figura 28. Silla ejecutiva

Enlace electrónico: https://www.amazon.com.mx/interimobel-Silla-clipperton-Mostaza/dp/B082K271NW/ref=asc_df_B07Y2F1M1S/?tag=gledskshopmx-20&linkCode=df0&hvadid=450954749193&hvpos=&hvnetw=g&hvrnd=14568295258349313966&hvpone=&hvptwo=&hvqmt=&hvdev=c&hvdvcmdl=&hvlocint=&hvlocphy=9073882&hvtargid=pla-1017676652051&th=1

Figura 29. Escritorio ejecutivo

Enlace electrónico: https://www.amazon.com.mx/dp/B07PYT7NZ9/ref=sbl_dp_x_B07RQJH1LZ_0

Figura 30. Silla para hogar

Enlace electrónico: https://www.amazon.com.mx/dp/B08G88LQVS/ref=sspa_dk_detail_3?psc=1&pd_rd_i=B08G88LQVS&pd_rd_w=PqtAS&pf_rd_p=4ffca3d0-b84a-46fc-8571-2bd5d1628167&pd_rd_wg=90V6s&pf_rd_r=DMBYVFNESW9JTWWP6S33&pd_rd_r=0586e427-0189-4bc7-952b-34d5ec5a8381&spLa=ZW5jcnlwdGVkUXVhbGlmaWVyPUEwSFExSkdPMkJPQIFSIjVUyY3J5cHRIZElkPUEwMzE1NTU1MzJaVUJJR0NYQ1IyMSZlbnNyeXB0ZWRBZElkPUEwNDIyNjgxM0JCWjUzUFJSTzIIMyZ3aWRnZXROYW11PjNwX2RldGFpbCZhY3Rpb249Y2xpY2tSZWRpcmVjdCZkb05vdExvZ0NsaWNRPXRydWU=

Figura 31. Escritorio plegable

Enlace electrónico: https://www.amazon.com.mx/dp/B091BFJ552/ref=sspa_dk_detail_0?psc=1&pd_rd_i=B091BFJ552&pd_rd_w=9GtX2&pf_rd_p=4ffca3d0-b84a-46fc-8571-2bd5d1628167&pd_rd_wg=0bCgl&pf_rd_r=J8FZ79770S0KCP2EG4E8&pd_rd_r=7c371762-db14-4416-89c2-0e5c953cb3df&spLa=ZW5jcnlwdGVkUXVhbGlmaWVyPUEwNkJKXQ1hBT0dMQ1VDJmVuY3J5cHRIZElkPUEwNTIyNDk4Mkg4RFhJMINHOVZLMSZlbnNyeXB0ZWRBZElkPUEwODE4NjYyM0NEQTVWWT1NQR0JHUCZ3aWRnZXROYW11PjNwX2RldGFpbCZhY3Rpb249Y2xpY2tSZWRpcmVjdCZkb05vdExvZ0NsaWNRPXRydWU=

Figura 32. Base para colchón

Enlace electrónico: https://www.coppel.com/base-para-colchon-hotelera-individual-pm-3186473?epaRT=12717584096&gclid=EAIaIQobChMI2qjN3reo8QIVkI3ICh3QIgP6EAQYFCABEgJeH_D_BwE#fo_c=2274&fo_k=4b3e260f90a3e1282674b18bbce30539&fo_s=gplamx

Figura 33. Colchón individual

Enlace electrónico: https://www.walmart.com.mx/colchones-y-blancos/colchones/individuales/colchon-individual-restonic-shine_00750120120852?gclid=EAIaIQobChMIgLyLh7mo8QIVAY7ICh1OoQ11EAQYBCABEgLL7vD_BwE

Figura 34. Vitrina mostrador

Enlace electrónico: https://www.estanteriayequiposmetalicos.com.mx/MLM-553201553-vitrina-octagonal-torre-aparador-exhibidor-mostrador-vidrio-_JM#reco_item_pos=2&reco_backend=machinalis-seller-items&reco_backend_type=function&reco_client=vip-seller_items_above-shops&reco_id=ebdbcf66-2257-4407-a0da-f0939e2d87f2

Figura 35. Kit de regadera para baño

Enlace electrónico: <https://www.homedepot.com.mx/banos/regaderas-33508-5/kit-regadera-duomando-128255>

Figura 36. Paquete sanitario

Enlace electrónico: <https://www.homedepot.com.mx/banos/sanitarios-y-accesorios/paquetes-sanitarios/paquete-mallorca-blanca-hp-121282>

Figura 37. Juego de accesorios

Enlace electrónico: <https://www.homedepot.com.mx/banos/muebles-para-bano-y-lavabos/juegos-de-accesorios/accesorios-para-bano-6-piezas-blanco-548837>

Figura 38. Mezcladora para lavabo

Enlace electrónico: <https://www.homedepot.com.mx/banos/griferia/mezcladoras-para-lavabo/mezcladora-para-lavabo-4-cromo-776670>

Figura 39. Tarja

Enlace electrónico: <https://www.homedepot.com.mx/linea-blanca-y-cocinas/cocinas/tarjas/tarja-1t-1esc-izq-101x54-p-mez-piso-915380>

Figura 40. Llave mezcladora

Enlace electrónico: <https://www.homedepot.com.mx/linea-blanca-y-cocinas/cocinas/mezcladoras-de-cocina/mezcladora-para-cocina-8-cromo-656775>

Figura 41. Paquete de anuncios adhesivos de prevención

Enlace electrónico: <https://www.grainger.com.mx/categoria/Letreros-para-Prevenci%C3%B3n-de-Accidentes/c/8179>

Figura 42. Señalización de piso mojado

Enlace electrónico: https://www.amazon.com.mx/Simpli-Magic-79192-se%C3%B1ales-precauci%C3%B3n-Brillantes/dp/B07SRYBP5Z/ref=asc_df_B07SRYBP5Z/?tag=gledskshopmx-20&linkCode=df0&hvadid=360661263346&hvpos=&hvnetw=g&hvrnd=3595683258578705957&hvpone=&hvptwo=&hvqmt=&hvdev=c&hvdvcmdl=&hvlocint=&hvlocphy=9073882&hvtargid=pla-798366108895&psc=1

Figura 43. Tinaco

Enlace electrónico: <https://rotoplas.com.mx/productos/almacenamiento/tinaco/>

Figura 44. Lavaderos

Enlace electrónico: https://articulo.mercadolibre.com.mx/MLM-853929367-lavadero-con-pileta-gris-_JM?searchVariation=71355889825#searchVariation=71355889825&position=14&search_layout=stack&type=item&tracking_id=6767b342-01db-4658-a59b-3d74bacf8a05

Figura 45. Macetas

Enlace electrónico: https://www.amazon.com.mx/Macetas-cuadradas-profundas-guarder%C3%ADa-pulgadas/dp/B07GT545HG/ref=asc_df_B07GT545HG/?tag=gledskshopmx-20&linkCode=df0&hvadid=511873077998&hvpos=&hvnetw=g&hvrnd=7648292035342006034&hvpone=&hvptwo=&hvqmt=&hvdev=c&hvdvcmdl=&hvlocint=&hvlocphy=9073882&hvtargid=pla-1145442018133&psc=1

Figura 46. Cajón para dinero

Enlace electrónico: https://www.amazon.com.mx/Cajon-Dinero-Billetes-Monedas-QCD1701/dp/B07B1Q7DR4/ref=asc_df_B07B1Q7DR4/?tag=gledskshopmx-20&linkCode=df0&hvadid=360919188123&hvpos=&hvnetw=g&hvrnd=13200871354800611184&hvpone=&hvptwo=&hvqmt=&hvdev=c&hvdvcmld=&hvlocint=&hvlocphy=9073882&hvtargid=pla-790164464331&psc=1

Figura 47. Pizarrón blanco

Enlace electrónico: https://articulo.mercadolibre.com.mx/MLM-774411748-pizarron-blanco-90x120-cm-incluye-2-marcadores-_JM?matt_tool=21623879&matt_word=&matt_source=google&matt_campaign_id=11764776668&matt_ad_group_id=115046177955&matt_match_type=&matt_network=g&matt_device=c&matt_creative=483756047184&matt_keyword=&matt_ad_position=&matt_ad_type=pla&matt_merchant_id=379527070&matt_product_id=MLM774411748&matt_product_partition_id=1046592324152&matt_target_id=aud-485761895249:pla-1046592324152&gclid=EAIAIQobChMIZLHotdOp8QIIVE_rICh0vUgPgEAQYAyABEgJmIfD_BwE

Figura 48. Pizarrón de corcho

Enlace electrónico: https://www.google.com/search?q=pizarron+de+corcho&client=firefox-b-d&source=lnms&tbm=isch&sa=X&ved=2ahUKEwjyisHm06nxAhVKXq0KHQ8CBg4Q_AUoAXoECAEQAw&biw=1440&bih=775#imgrc=pOJRZjQzM0Hz9M

Figura 49. Led lámpara

Enlace electrónico: <https://www.homedepot.com.mx/iluminacion/focos/leds/led-bulb-a21-14w-100w-blanca-200-240v-120879>

Figura 50. Cámara de seguridad

Enlace electrónico: <https://www.steren.com.mx/camara-de-seguridad-wi-fi-ethernet-full-hd-para-exterior-fija-tipo-mini-bala.html>

Anexo 7. Entrevista a agente municipal de Acatlima, Huajuapán de León

La siguiente entrevista se realizó al agente municipal de la comunidad de Acatlima; el objetivo de dicho instrumento es conocer la oferta en la región. La entrevista fue realizada el 29 de febrero de 2020.

Entrevista:

¡Hola, buen día! Mi nombre es Cosijoeza Vásquez García, soy alumno de la Universidad Tecnológica de la Mixteca, agradezco; de antemano, su tiempo prestado para esta pequeña entrevista. El motivo es que, ando haciendo investigación académica sobre los permisos y servicios en Acatlima, me gustaría saber la forma en la que se regula.

Cosijoeza: ¿Cuál es su nombre y puesto actual en la agencia municipal?

Agente Municipal: Horacio Chávez, soy agente municipal de Acatlima.

Cosijoeza: Cuénteme, ¿Cómo es la organización territorial de la agencia?

Agente Municipal: Se conforma por 11 colonias, 2 fraccionamientos y varias lotificaciones. Colinda con Col. Militar, Rancho Solano, San Jerónimo, Zapotitlán Palmas y Agua Dulce. Tenemos una población de aproximadamente 10,000 habitantes.

Cosijoeza: Desde el punto de vista administrativo y político ¿Cómo están organizados?

Agente Municipal: Acatlima es una agencia municipal autónoma, regida por usos y costumbres. Al ser autónomos en dichas áreas, tenemos las facultades necesarias para administrar, obviamente, apegándonos a los acuerdos de la asamblea.

Cosijoeza: En temas económicos, supongo que en Acatlima la base económica es por los servicios ofertados a los estudiantes, como renta de viviendas, cuartos, entre otros servicios. ¿Ustedes tienen la facultad para regular estos servicios o el municipio se encarga de esto?

Agente Municipal: Sí, gran parte de los pobladores de Acatlima se benefician de ofertar dichos servicios a los estudiantes. Huajuapán no regula la operación de estos servicios, nosotros nos encargamos de ver por esto.

Cosijoeza: ¿Existen algunas condiciones para construir un edificio de 5 niveles en Acatlima?

Agente Municipal: No, no tenemos impedimento en cuanto a ello, lo que si les pedimos es que nos muestren su licencia de construcción y demás permisos que deben tramitar en el municipio. Sólo no permitimos construir cerca arroyos, barrancas y zonas federales. Estamos en el proceso de hacer un plan de desarrollo para Acatlima pero, no estamos contemplando restricciones en lo que se refiere a nuevas construcciones.

Cosijoeza: ¿Hay impuestos a pagar aquí en Acatlima por concepto de arrendar espacios para que vivan los estudiantes?

Agente Municipal: Tal cual, no son impuestos, son cooperaciones, las cuales se pagan en la tesorería de aquí. Estas cooperaciones se pagan de manera anual y se les da una constancia de no adeudo como comprobante.

Cosijoeza: ¿Qué conceptos son los que se pagan?

Agente Municipal: Se paga por el agua, alumbrado público y una cooperación en beneficio de la comunidad.

Cosijoeza: ¿Me puede mencionar las cantidades a pagar por dichos conceptos? Por favor.

Agente Municipal: Sí, claro. Por agua se paga \$ 960.00 al año (ya que sería una tarifa comercial), \$ 250.00 por alumbrado público y \$ 800.00 para cooperar con la comunidad.

Cosijoeza: Creo que serían todas mis preguntas, no tengo más que agregar; agradezco su tiempo dedicado a responder estas preguntas.

Agente Municipal: No te preocupes, cualquier cosa, estamos a la orden.

Anexo 8. Entrevista a lavanderías de Acatlilma

La siguiente entrevista se hizo con el objetivo de conocer los precios del mercado por el concepto de lavandería, así como conocer la demanda promedio por dicho servicio. Las encuestas se realizaron el martes 10 de marzo del año 2020.

Encuesta

¡Hola! Soy Cosijoeza Vásquez García; actualmente estudio en la Universidad Tecnológica de la Mixteca. Me gustaría hacerle unas preguntas, puesto que estoy haciendo una investigación con fines académicos.

Ubicación o Referencia del Negocio: Lavandería sin nombre, ubicada sobre avenida Universidad, entre la tienda Toñito y el Gym Élite.

4. ¿Cuánto cobra por el servicio de lavandería?
Ahorita cobro \$ 12.00 el kilo, antes cobraba \$ 10.00; pero todo ya subió.
5. En promedio, ¿Cuántos kilogramos de ropa trae un estudiante a su lavandería por semana?
Pido que traigan mínimo tres kilos para que se les pueda lavar, entonces, creo que traen como... tres kilos y medio.
6. ¿Sólo lava ropa?
No, también lavo cobijas, edredones, fundas de colchón, y ese tipo de cosas.
7. ¿Cuál es la tarifa por ese servicio?
Pues casi no traen eso, así que depende del tamaño y material, no hay una tarifa fija.

Creo que serían todas mis preguntas, muchas gracias por su tiempo. Excelente día.

Encuesta

¡Hola! Soy Cosijoeza Vásquez García; actualmente estudio en la Universidad Tecnológica de la Mixteca. Me gustaría hacerle unas preguntas, puesto que estoy haciendo una investigación con fines académicos.

Ubicación o Referencia del Negocio: Lavandería perteneciente al negocio de comida “Bocado del cielo”, ubicado sobre calle Pino Suárez

4. ¿Cuánto cobra por el servicio de lavandería?
El kilo de ropa está en \$ 13.00
5. En promedio, ¿Cuántos kilogramos de ropa trae un estudiante a su lavandería por semana?
Pues creo que traen al menos lo mínimo que se les pide, los tres kilos,
6. ¿Sólo lava ropa?

No, también lavo cobijas.

7. ¿Cuál es la tarifa por ese servicio?

Depende del tamaño, porque ahí está el tiempo que se le dedica.

Creo que serían todas mis preguntas, muchas gracias por su tiempo. Excelente día.

Encuesta

¡Hola! Soy Cosijoeza Vásquez García; actualmente estudio en la Universidad Tecnológica de la Mixteca. Me gustaría hacerle unas preguntas, puesto que estoy haciendo una investigación con fines académicos.

Ubicación o Referencia del Negocio: Negocio reciente, establecido sobre avenida Universidad, enfrente de la taquería “el cuñado”

2. ¿Cuánto cobra por el servicio de lavandería?

Ahorita cobro \$ 12.00, no cobro más, porque apenas empecé hace un mes.

3. En promedio, ¿Cuántos kilogramos de ropa trae un estudiante a su lavandería por semana?

Yo creo unos cuatro kilos

4. ¿Sólo lava ropa?

No, lavo de todo.

5. ¿Cuál es la tarifa por ese servicio?

Igual, cobro \$12.00 por kilo.

Creo que serían todas mis preguntas, muchas gracias por su tiempo. Excelente día.

Anexo 9. Cédulas y estados financieros proforma (escenario pesimista y optimista).

Cuadro 1. Presupuesto de ingresos (escenario pesimista)

STRONG WALL_{M.R.}										
LA FORTALEZA DE LOS SUEÑOS										
Concepto	Año									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos por microdepartamentos	594,000.00	615,384.00	637,537.82	660,489.19	684,266.80	708,900.40	734,420.82	760,859.96	788,250.92	816,627.96
Ingresos por departamentos	648,000.00	671,328.00	695,495.81	720,533.66	746,472.87	773,345.89	801,186.34	830,029.05	859,910.10	890,866.86
Ingresos por bebidas y botanas	145,194.51	145,194.51	145,194.51	145,194.51	145,194.51	145,194.51	145,194.51	145,194.51	145,194.51	145,194.51
Ingresos por centro de lavado	33,852.00	33,852.00	33,852.00	33,852.00	33,852.00	33,852.00	33,852.00	33,852.00	33,852.00	33,852.00
Ingresos totales:	1,421,046.51	1,465,758.51	1,512,080.14	1,560,069.36	1,609,786.18	1,661,292.81	1,714,653.67	1,769,935.53	1,827,207.53	1,886,541.33

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 2. Presupuesto de compras (escenario pesimista)

Producto	Costo	Núm de Unidades	Total
Bebidas frías			
Fanta	\$ 6.00	589	\$ 3,534
Agua Ciel	\$ 4.00	589	\$ 2,356
Del Valle	\$ 6.00	589	\$ 3,534
Coca Cola	\$ 9.00	589	\$ 5,301
Pepsi	\$ 9.00	589	\$ 5,301
Sprite	\$ 6.00	589	\$ 3,534
Bebidas calientes			
Café Americano	\$ 7.00	589	\$ 4,123
Café Cappuccino	\$ 12.00	589	\$ 7,068
Café espresso	\$ 9.50	589	\$ 5,596
Café latte	\$ 10.00	589	\$ 5,890
Botanas			
Sabritas	\$ 7.00	589	\$ 4,123
Doritos	\$ 7.50	589	\$ 4,418
Ruffles	\$ 8.00	589	\$ 4,712
Cheetos	\$ 6.00	589	\$ 3,534
Total:		8,246	\$ 63,023

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 3. Presupuesto de egresos (escenario pesimista)

STRONG WALL M.R.										
LA FORTALEZA DE LOS SUEÑOS										
Concepto	Año									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Servicio de luz	119,520.00	119,520.00	119,520.00	119,520.00	119,520.00	119,520.00	119,520.00	119,520.00	119,520.00	119,520.00
Servicio de agua potable	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00
Servicio de internet	21,912.00	21,912.00	21,912.00	21,912.00	21,912.00	21,912.00	21,912.00	21,912.00	21,912.00	21,912.00
Compra de insumos	63,023.00	63,023.00	63,023.00	63,023.00	63,023.00	63,023.00	63,023.00	63,023.00	63,023.00	63,023.00
Otros egresos	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00
Sueldos y salarios										
Admin. y Ventas	486,000.00	486,000.00	486,000.00	486,000.00	486,000.00	486,000.00	486,000.00	486,000.00	486,000.00	486,000.00
M.O. Directa	210,632.40	210,632.40	210,632.40	210,632.40	210,632.40	210,632.40	210,632.40	210,632.40	210,632.40	210,632.40
TOTAL:	903,097.40	903,097.40	903,097.40	903,097.40	903,097.40	903,097.40	903,097.40	903,097.40	903,097.40	903,097.40

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 4. Estado de resultados proforma (escenario pesimista)

STRONG WALL M.R.										
LA FORTALEZA DE LOS SUEÑOS										
Concepto	Año									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingreso por servicios	1,421,046.51	1,465,758.51	1,512,080.14	1,560,069.36	1,609,786.18	1,661,292.81	1,714,653.67	1,769,935.53	1,827,207.53	1,886,541.33
- Costo del servicio	577,679.78	528,020.12	528,020.12	528,020.12	528,020.12	528,020.12	528,020.12	528,020.12	528,020.12	528,020.12
= Utilidad Bruta	843,366.73	937,738.39	984,060.03	1,032,049.24	1,081,766.06	1,133,272.69	1,186,633.55	1,241,915.41	1,299,187.42	1,358,521.21
- Gastos operativos										
Gastos de admin. y ventas	508,860.00	508,860.00	508,860.00	508,860.00	508,860.00	508,860.00	508,860.00	508,860.00	508,860.00	508,860.00
Gastos por depreciación	571,257.20	571,257.20	571,257.20	548,879.00	537,689.90	537,689.90	537,689.90	537,689.90	537,689.90	537,689.90
Gastos de mantenimiento	0.00	0.00	66,651.70	69,051.10	71,537.00	74,112.30	76,780.40	79,544.50	82,408.10	85,374.70
Otros gastos	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00
= Utilidad operativa	-237,800.46	-143,428.80	-163,758.85	-95,790.90	-37,370.82	11,560.48	62,253.30	114,771.07	169,179.47	225,546.58
- Gastos por intereses	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
= Ut. Neta antes de reserva	-237,800.46	-143,428.80	-163,758.85	-95,790.90	-37,370.82	11,560.48	62,253.30	114,771.07	169,179.47	225,546.58
- Reserva legal [5%]	-11,890.02	-7,171.44	-8,187.94	-4,789.55	-1,868.54	578.02	3,112.67	5,738.55	8,458.97	11,277.33
= Utilidad antes de Impuestos	-225,910.44	-136,257.36	-155,570.91	-91,001.36	-35,502.28	10,982.45	59,140.64	109,032.51	160,720.50	214,269.25
- Impuestos [ISR 30%]	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	3,294.74	17,742.19	32,709.75	48,216.15	64,280.77
- PTU [10%]	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1,098.25	5,914.06	10,903.25	16,072.05	21,426.92
Utilidad o Pérdida del ejercicio	-225,910.44	-136,257.36	-155,570.91	-91,001.36	-35,502.28	6,589.47	35,484.38	65,419.51	96,432.30	128,561.55

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 5. Estado de flujos de efectivo proforma (escenario pesimista)

STRONG WALL M.R.										
LA FORTALEZA DE LOS SUEÑOS										
Concepto	Año									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Movimientos de operación										
Utilidad o Pérdida del ejercicio	-225,910.44	-136,257.36	-155,570.91	-91,001.36	-35,502.28	6,589.47	35,484.38	65,419.51	96,432.30	128,561.55
+ Reserva legal	-11,890.02	-7,171.44	-8,187.94	-4,789.55	-1,868.54	578.02	3,112.67	5,738.55	8,458.97	11,277.33
+ Efectivo por depósito en garantía	103,5000.00					0				
+ Depreciación	1,236,005.97	1,140,005.97	1,140,005.97	1,117,627.77	1,106,438.67	1,106,438.67	1,106,438.67	1,106,438.67	1,106,438.67	1,106,438.67
+ Amortización	3,451.12	3,451.12	3,451.12	3,451.12	3,451.12	3,451.12	3,451.12	3,451.12	3,451.12	3,451.12
Total:	1,105,156.62	1,000,028.28	979,698.23	1,025,287.98	1,072,518.96	1,117,057.28	1,148,486.83	1,181,047.84	1,214,781.05	1,249,728.66
- Devolución de depósito en garantía										103,500.00
+ PTU por Pagar	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1,098.25	5,914.06	10,903.25	16,072.05	21,426.92
- Pago de PTU	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1,098.25	5,914.06	10,903.25	16,072.05
+ ISR por Pagar	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	3,294.74	17,742.19	32,709.75	48,216.15	64,280.77
- Pago de ISR	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	3,294.74	17,742.19	32,709.75	48,216.15
Flujo obtenido por operación	1,105,156.62	1,000,028.28	979,698.23	1,025,287.98	1,072,518.96	1,121,450.26	1,167,750.10	1,201,004.59	1,235,456.25	1,167,648.16
Movimientos de inversión										
- Compra de Activo Fijo	22,022,277.66									
- Pago de gastos diferidos	87,722									
Flujo obtenido por la inversión	22,110,000.00									
Movimiento de financiamiento										
+ Aportación de los socios	23,910,000.00									
Flujo obtenido por financiamiento	23,910,000.00									
Flujo neto de efectivo	2,905,156.62	1,000,028.28	979,698.23	1,025,287.98	1,072,518.96	1,121,450.26	1,167,750.10	1,201,004.59	1,235,456.25	1,167,648.16
Saldo inicial en bancos	0.00	2,905,156.62	3,905,184.90	4,884,883.14	5,910,171.12	6,982,690.08	8,104,140.34	9,271,890.45	10,472,895.04	11,708,351.29
Saldo final en bancos	2,905,156.62	3,905,184.90	4,884,883.14	5,910,171.12	6,982,690.08	8,104,140.34	9,271,890.45	10,472,895.04	11,708,351.29	12,875,999.45

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 6. Balance general proforma (escenario pesimista)

STRONG WALL M.R.										
LA FORTALEZA DE LOS SUEÑOS										
Concepto	Año									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Activo										
Bancos	2,905,156.62	3,905,184.90	4,884,883.14	5,910,171.12	6,982,690.08	8,104,140.34	9,271,890.45	10,472,895.04	11,708,351.29	12,875,999.45
Total Activos Corrientes	\$ 2,905,156.62	\$ 3,905,184.90	\$ 4,884,883.14	\$ 5,910,171.12	\$ 6,982,690.08	\$ 8,104,140.34	\$ 9,271,890.45	\$ 10,472,895.04	\$ 11,708,351.29	\$ 12,875,999.45
Terreno	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00
Edificio	18,500,000.00	18,500,000.00	18,500,000.00	18,500,000.00	18,500,000.00	18,500,000.00	18,500,000.00	18,500,000.00	18,500,000.00	18,500,000.00
Equipo	837,390.00	837,390.00	837,390.00	837,390.00	837,390.00	837,390.00	837,390.00	837,390.00	837,390.00	837,390.00
Mobiliario y equipo	1,072,996.66	1,072,996.66	1,072,996.66	1,072,996.66	1,072,996.66	1,072,996.66	1,072,996.66	1,072,996.66	1,072,996.66	1,072,996.66
Equipo de Cómputo	111,891.00	111,891.00	111,891.00	111,891.00	111,891.00	111,891.00	111,891.00	111,891.00	111,891.00	111,891.00
Total Activos Fijos Brutos	\$ 22,022,277.66	\$ 22,022,277.66	\$ 22,022,277.66	\$ 22,022,277.66	\$ 22,022,277.66	\$ 22,022,277.66	\$ 22,022,277.66	\$ 22,022,277.66	\$ 22,022,277.66	\$ 22,022,277.66
Depreciación acumulada	-1,236,005.97	-2,376,011.93	-3,516,017.90	-4,633,645.66	-5,740,084.33	-6,846,523.00	-7,952,961.66	-9,059,400.33	-10,165,838.99	-11,272,277.66
Activos Fijos Netos	\$ 20,786,271.69	\$ 19,646,265.73	\$ 18,506,259.76	\$ 17,388,632.00	\$ 16,282,193.33	\$ 15,175,754.66	\$ 14,069,316.00	\$ 12,962,877.33	\$ 11,856,438.67	\$ 10,750,000.00
Activo Diferido	87,722.34	87,722.34	87,722.34	87,722.34	87,722.34	87,722.34	87,722.34	87,722.34	87,722.34	87,722.34
Amortización acumulada	-3,451.12	-6,902.23	-10,353.35	-13,804.47	-17,255.59	-20,706.70	-24,157.82	-27,608.94	-31,060.05	-34,511.17
Activo Diferidos Netos	\$ 84,271.22	\$ 80,820.11	\$ 77,368.99	\$ 73,917.87	\$ 70,466.76	\$ 67,015.64	\$ 63,564.52	\$ 60,113.40	\$ 56,662.29	\$ 53,211.17
Total Activos	\$ 23,775,699.54	\$ 23,632,270.74	\$ 23,468,511.89	\$ 23,372,720.99	\$ 23,335,350.17	\$ 23,346,910.65	\$ 23,404,770.96	\$ 23,495,885.78	\$ 23,621,452.24	\$ 23,679,210.62
Pasivo										
PTU por pagar	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1,098.25	5,914.06	10,903.25	16,072.05	21,426.92
ISR por pagar	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	3,294.74	17,742.19	32,709.75	48,216.15	64,280.77
Depósitos en garantía	103,500.00	103,500.00	103,500.00	103,500.00	103,500.00	103,500.00	103,500.00	103,500.00	103,500.00	0.00
Total Pasivos	\$ 103,500.00	\$ 103,500.00	\$ 103,500.00	\$ 103,500.00	\$ 103,500.00	\$ 107,892.98	\$ 127,156.25	\$ 147,113.00	\$ 167,788.20	\$ 85,707.70
Patrimonio de los accionistas	23,910,000.00	23,910,000.00	23,910,000.00	23,910,000.00	23,910,000.00	23,910,000.00	23,910,000.00	23,910,000.00	23,910,000.00	23,910,000.00
Reserva legal	-11,890.02	-19,061.46	-27,249.41	-32,038.95	-33,907.49	-33,329.47	-30,216.80	-24,478.25	-16,019.28	-4,741.95
Utilidad o pérdida del ejercicio	-225,910.44	-136,257.36	-155,570.91	-91,001.36	-35,502.28	6,589.47	35,484.38	65,419.51	96,432.30	128,561.55
Resultado de ejercicios anteriores	0.00	-225,910.44	-362,167.80	-517,738.71	-608,740.06	-644,242.34	-637,652.87	-602,168.49	-536,748.98	-440,316.68
Capital Contable	\$ 23,672,199.54	\$ 23,528,770.74	\$ 23,365,011.89	\$ 23,269,220.99	\$ 23,231,850.17	\$ 23,239,017.66	\$ 23,277,614.71	\$ 23,348,772.77	\$ 23,453,664.04	\$ 23,593,502.92
Pasivos + Capital Contable	\$ 23,775,699.54	\$ 23,632,270.74	\$ 23,468,511.89	\$ 23,372,720.99	\$ 23,335,350.17	\$ 23,346,910.65	\$ 23,404,770.96	\$ 23,495,885.78	\$ 23,621,452.24	\$ 23,679,210.62

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 7. Presupuesto de ingresos (escenario optimista)

STRONG WALL_{M.R.}										
LA FORTALEZA DE LOS SUEÑOS										
Concepto	Año									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos por microdepartamentos	910,800.00	943,588.80	977,558.00	1,012,750.08	1,049,209.09	1,086,980.61	1,126,111.92	1,166,651.95	1,208,651.42	1,252,162.87
Ingresos por departamentos	972,000.00	1,006,992.00	1,043,243.71	1,080,800.49	1,119,709.30	1,160,018.84	1,201,779.52	1,245,043.58	1,289,865.15	1,336,300.29
Ingresos por bebidas y botanas	613,573.57	613,573.57	613,573.57	613,573.57	613,573.57	613,573.57	613,573.57	613,573.57	613,573.57	613,573.57
Ingresos por centro de lavado	208,320.00	208,320.00	208,320.00	208,320.00	208,320.00	208,320.00	208,320.00	208,320.00	208,320.00	208,320.00
Ingresos totales:	<u>2,704,693.57</u>	<u>2,772,474.37</u>	<u>2,842,695.28</u>	<u>2,915,444.14</u>	<u>2,990,811.96</u>	<u>3,068,893.02</u>	<u>3,149,785.00</u>	<u>3,233,589.09</u>	<u>3,320,410.13</u>	<u>3,410,356.73</u>

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 8. Presupuesto de compras (escenario optimista)

Producto	Costo	Núm de Unidades	Total
Bebidas frías			
Fanta	\$ 6.00	2,356	\$ 14,136
Agua Ciel	\$ 4.00	2,356	\$ 9,424
Del Valle	\$ 6.00	2,356	\$ 14,136
Coca Cola	\$ 9.00	2,356	\$ 21,204
Pepsi	\$ 9.00	2,356	\$ 21,204
Sprite	\$ 6.00	2,356	\$ 14,136
Bebidas calientes			
Café Americano	\$ 7.00	2,356	\$ 16,492
Café Cappuccino	\$ 12.00	2,356	\$ 28,272
Café espresso	\$ 9.50	2,356	\$ 22,382
Café latte	\$ 10.00	2,356	\$ 23,560
Botanas			
Sabritas	\$ 7.00	2,356	\$ 16,492
Doritos	\$ 7.50	2,356	\$ 17,670
Ruffles	\$ 8.00	2,356	\$ 18,848
Cheetos	\$ 6.00	2,356	\$ 14,136
Total:		32,984	\$ 252,092

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 9. Presupuesto de egresos (escenario optimista)

STRONG WALL M.R.										
LA FORTALEZA DE LOS SUEÑOS										
Concepto	Año									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Servicio de luz	119,520.00	119,520.00	119,520.00	119,520.00	119,520.00	119,520.00	119,520.00	119,520.00	119,520.00	119,520.00
Servicio de agua potable	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00
Servicio de internet	21,912.00	21,912.00	21,912.00	21,912.00	21,912.00	21,912.00	21,912.00	21,912.00	21,912.00	21,912.00
Compra de insumos	252,092.00	252,092.00	252,092.00	252,092.00	252,092.00	252,092.00	252,092.00	252,092.00	252,092.00	252,092.00
Otros egresos	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00
Sueldos y salarios										
Admin. y Ventas	486,000.00	486,000.00	486,000.00	486,000.00	486,000.00	486,000.00	486,000.00	486,000.00	486,000.00	486,000.00
M.O. Directa	210,632.40	210,632.40	210,632.40	210,632.40	210,632.40	210,632.40	210,632.40	210,632.40	210,632.40	210,632.40
TOTAL:	1,092,166.40	1,092,166.40	1,092,166.40	1,092,166.40	1,092,166.40	1,092,166.40	1,092,166.40	1,092,166.40	1,092,166.40	1,092,166.40

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 10. Estado de resultados proforma (escenario optimista)

STRONG WALL M.R.										
LA FORTALEZA DE LOS SUEÑOS										
Concepto	Año									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingreso por servicios	2,704,693.57	2,772,474.37	2,842,695.28	2,915,444.14	2,990,811.96	3,068,893.02	3,149,785.00	3,233,589.09	3,320,410.13	3,410,356.73
- Costo del servicio	766,748.78	717,089.12	717,089.12	717,089.12	717,089.12	717,089.12	717,089.12	717,089.12	717,089.12	717,089.12
= Utilidad Bruta	1,937,944.79	2,055,385.25	2,125,606.16	2,198,355.02	2,273,722.84	2,351,803.90	2,432,695.88	2,516,499.98	2,603,321.02	2,693,267.61
- Gastos operativos										
Gastos de admin. y ventas	508,860.00	508,860.00	508,860.00	508,860.00	508,860.00	508,860.00	508,860.00	508,860.00	508,860.00	508,860.00
Gastos por depreciación	571,257.20	571,257.20	571,257.20	548,879.00	537,689.90	537,689.90	537,689.90	537,689.90	537,689.90	537,689.90
Gastos de mantenimiento	0.00	0.00	101,040.10	104,677.50	108,445.90	112,350.00	116,394.60	120,584.80	124,925.80	129,423.20
Otros gastos	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00
= Utilidad operativa	856,777.60	974,218.06	943,398.88	1,034,888.50	1,117,677.03	1,191,854.04	1,268,701.42	1,348,315.31	1,430,795.29	1,516,244.56
- Gastos por intereses	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
= Ut. Neta antes de reserva	856,777.60	974,218.06	943,398.88	1,034,888.50	1,117,677.03	1,191,854.04	1,268,701.42	1,348,315.31	1,430,795.29	1,516,244.56
- Reserva legal [5%]	42,838.88	48,710.90	47,169.94	51,744.42	55,883.85	59,592.70	63,435.07	67,415.77	71,539.76	75,812.23
= Utilidad antes de Impuestos	813,938.72	925,507.15	896,228.94	983,144.07	1,061,793.18	1,132,261.34	1,205,266.35	1,280,899.54	1,359,255.53	1,440,432.33
- Impuestos [ISR 30%]	0.00	277,652.15	268,868.68	294,943.22	318,537.95	339,678.40	361,579.90	384,269.86	407,776.66	432,129.70
- PTU [10%]	0.00	92,550.72	89,622.89	98,314.41	106,179.32	113,226.13	120,526.63	128,089.95	135,925.55	144,043.23
Utilidad o Pérdida del ejercicio	813,938.72	555,304.29	537,737.36	589,886.44	637,075.91	679,356.80	723,159.81	768,539.72	815,553.32	864,259.40

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 11. Estado de flujos de efectivo proforma (escenario optimista)

STRONG WALL M.R.										
LA FORTALEZA DE LOS SUEÑOS										
Concepto	Año									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Movimientos de operación										
Utilidad o Pérdida del ejercicio	813,938.72	555,304.29	537,737.36	589,886.44	637,075.91	679,356.80	723,159.81	768,539.72	815,553.32	864,259.40
+ Reserva legal	42,838.88	48,710.90	47,169.94	51,744.42	55,883.85	59,592.70	63,435.07	67,415.77	71,539.76	75,812.23
+ Efectivo por depósito en garantía	156,900.00					0				
+ Depreciación	1,236,005.97	1,140,005.97	1,140,005.97	1,117,627.77	1,106,438.67	1,106,438.67	1,106,438.67	1,106,438.67	1,106,438.67	1,106,438.67
+ Amortización	3,451.12	3,451.12	3,451.12	3,451.12	3,451.12	3,451.12	3,451.12	3,451.12	3,451.12	3,451.12
Total:	2,253,134.68	1,747,472.28	1,728,364.39	1,762,709.75	1,802,849.54	1,848,839.29	1,896,484.66	1,945,845.27	1,996,982.86	2,049,961.41
- Devolución de depósito en garantía										156,900.00
+ PTU por Pagar	0.00	92,550.72	89,622.89	98,314.41	106,179.32	113,226.13	120,526.63	128,089.95	135,925.55	144,043.23
- Pago de PTU	0.00	0.00	92,550.72	89,622.89	98,314.41	106,179.32	113,226.13	120,526.63	128,089.95	135,925.55
+ ISR por Pagar	0.00	277,652.15	268,868.68	294,943.22	318,537.95	339,678.40	361,579.90	384,269.86	407,776.66	432,129.70
- Pago de ISR	0.00	0.00	277,652.15	268,868.68	294,943.22	318,537.95	339,678.40	361,579.90	384,269.86	407,776.66
Flujo obtenido por operación	2,253,134.68	2,117,675.14	1,716,653.10	1,797,475.81	1,834,309.18	1,877,026.55	1,925,686.67	1,976,098.55	2,028,325.26	1,925,532.13
Movimientos de inversión										
- Compra de Activo Fijo	22,022,277.66									
- Pago de gastos diferidos	87,722									
Flujo obtenido por la inversión	22,110,000.00									
Movimiento de financiamiento										
+ Aportación de los socios	23,910,000.00									
Flujo obtenido por financiamiento	23,910,000.00									
Flujo neto de efectivo	4,053,134.68	2,117,675.14	1,716,653.10	1,797,475.81	1,834,309.18	1,877,026.55	1,925,686.67	1,976,098.55	2,028,325.26	1,925,532.13
Saldo inicial en bancos	0.00	4,053,134.68	6,170,809.82	7,887,462.92	9,684,938.73	11,519,247.91	13,396,274.46	15,321,961.13	17,298,059.67	19,326,384.93
Saldo final en bancos	4,053,134.68	6,170,809.82	7,887,462.92	9,684,938.73	11,519,247.91	13,396,274.46	15,321,961.13	17,298,059.67	19,326,384.93	21,251,917.06

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 12. Balance general proforma (escenario optimista)

STRONG WALL M.R.										
LA FORTALEZA DE LOS SUEÑOS										
Concepto	Año									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Activo										
Bancos	4,053,134.68	6,170,809.82	7,887,462.92	9,684,938.73	11,519,247.91	13,396,274.46	15,321,961.13	17,298,059.67	19,326,384.93	21,251,917.06
Total Activos Corrientes	\$ 4,053,134.68	\$ 6,170,809.82	\$ 7,887,462.92	\$ 9,684,938.73	\$ 11,519,247.91	\$ 13,396,274.46	\$ 15,321,961.13	\$ 17,298,059.67	\$ 19,326,384.93	\$ 21,251,917.06
Terreno	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00
Edificio	18,500,000.00	18,500,000.00	18,500,000.00	18,500,000.00	18,500,000.00	18,500,000.00	18,500,000.00	18,500,000.00	18,500,000.00	18,500,000.00
Equipo	837,390.00	837,390.00	837,390.00	837,390.00	837,390.00	837,390.00	837,390.00	837,390.00	837,390.00	837,390.00
Mobiliario y equipo	1,072,996.66	1,072,996.66	1,072,996.66	1,072,996.66	1,072,996.66	1,072,996.66	1,072,996.66	1,072,996.66	1,072,996.66	1,072,996.66
Equipo de Cómputo	111,891.00	111,891.00	111,891.00	111,891.00	111,891.00	111,891.00	111,891.00	111,891.00	111,891.00	111,891.00
Total Activos Fijos Brutos	\$ 22,022,277.66	\$ 22,022,277.66	\$ 22,022,277.66	\$ 22,022,277.66	\$ 22,022,277.66	\$ 22,022,277.66	\$ 22,022,277.66	\$ 22,022,277.66	\$ 22,022,277.66	\$ 22,022,277.66
Depreciación acumulada	-1,236,005.97	-2,376,011.93	-3,516,017.90	-4,633,645.66	-5,740,084.33	-6,846,523.00	-7,952,961.66	-9,059,400.33	-10,165,838.99	-11,272,277.66
Activos Fijos Netos	\$ 20,786,271.69	\$ 19,646,265.73	\$ 18,506,259.76	\$ 17,388,632.00	\$ 16,282,193.33	\$ 15,175,754.66	\$ 14,069,316.00	\$ 12,962,877.33	\$ 11,856,438.67	\$ 10,750,000.00
Activo Diferido	87,722.34	87,722.34	87,722.34	87,722.34	87,722.34	87,722.34	87,722.34	87,722.34	87,722.34	87,722.34
Amortización acumulada	-3,451.12	-6,902.23	-10,353.35	-13,804.47	-17,255.59	-20,706.70	-24,157.82	-27,608.94	-31,060.05	-34,511.17
Activo Diferidos Netos	\$ 84,271.22	\$ 80,820.11	\$ 77,368.99	\$ 73,917.87	\$ 70,466.76	\$ 67,015.64	\$ 63,564.52	\$ 60,113.40	\$ 56,662.29	\$ 53,211.17
Total Activos	\$ 24,923,677.60	\$ 25,897,895.65	\$ 26,471,091.67	\$ 27,147,488.60	\$ 27,871,907.99	\$ 28,639,044.76	\$ 29,454,841.64	\$ 30,321,050.41	\$ 31,239,485.89	\$ 32,055,128.23
Pasivo										
Cuentas por pagar	0.00	92,550.72	89,622.89	98,314.41	106,179.32	113,226.13	120,526.63	128,089.95	135,925.55	144,043.23
ISR por pagar	0.00	277,652.15	268,868.68	294,943.22	318,537.95	339,678.40	361,579.90	384,269.86	407,776.66	432,129.70
Depósitos en garantía	156,900.00	156,900.00	156,900.00	156,900.00	156,900.00	156,900.00	156,900.00	156,900.00	156,900.00	0.00
Total Pasivos	\$ 156,900.00	\$ 527,102.86	\$ 515,391.57	\$ 550,157.63	\$ 581,617.27	\$ 609,804.53	\$ 639,006.54	\$ 669,259.82	\$ 700,602.21	\$ 576,172.93
Patrimonio de los accionistas	23,910,000.00	23,910,000.00	23,910,000.00	23,910,000.00	23,910,000.00	23,910,000.00	23,910,000.00	23,910,000.00	23,910,000.00	23,910,000.00
Reserva legal	42,838.88	91,549.78	138,719.73	190,464.15	246,348.00	305,940.70	369,375.78	436,791.54	508,331.31	584,143.53
Utilidad o pérdida del ejercicio	813,938.72	555,304.29	537,737.36	589,886.44	637,075.91	679,356.80	723,159.81	768,539.72	815,553.32	864,259.40
Utilidad o pérdida de ejercicios anteriores	0.00	813,938.72	1,369,243.01	1,906,980.37	2,496,866.81	3,133,942.72	3,813,299.52	4,536,459.33	5,304,999.05	6,120,552.37
Capital Contable	\$ 24,766,777.60	\$ 25,370,792.79	\$ 25,955,700.10	\$ 26,597,330.97	\$ 27,290,290.72	\$ 28,029,240.23	\$ 28,815,835.11	\$ 29,651,790.59	\$ 30,538,883.68	\$ 31,478,955.30
Pasivos + Capital Contable	\$ 24,923,677.60	\$ 25,897,895.65	\$ 26,471,091.67	\$ 27,147,488.60	\$ 27,871,907.99	\$ 28,639,044.76	\$ 29,454,841.64	\$ 30,321,050.41	\$ 31,239,485.89	\$ 32,055,128.23

Fuente: Elaboración propia

Anexo 10. Estados financieros con valor de salvamento (escenario pesimista, más probable y optimista)

Cuadro 13. Estado de resultados proforma con valor de rescate (pesimista)

STRONG WALL <small>M.R.</small>										
LA FORTALEZA DE LOS SUEÑOS										
Concepto	Año									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingreso por servicios	1,421,046.51	1,465,758.51	1,512,080.14	1,560,069.36	1,609,786.18	1,661,292.81	1,714,653.67	1,769,935.53	1,827,207.53	1,886,541.33
- Costo del servicio	577,679.78	528,020.12	528,020.12	528,020.12	528,020.12	528,020.12	528,020.12	528,020.12	528,020.12	528,020.12
= Utilidad Bruta	843,366.73	937,738.39	984,060.03	1,032,049.24	1,081,766.06	1,133,272.69	1,186,633.55	1,241,915.41	1,299,187.42	1,358,521.21
- Gastos operativos										
Gastos de admin. y ventas	508,860.00	508,860.00	508,860.00	508,860.00	508,860.00	508,860.00	508,860.00	508,860.00	508,860.00	508,860.00
Gastos por depreciación	571,257.20	571,257.20	571,257.20	548,879.00	537,689.90	537,689.90	537,689.90	537,689.90	537,689.90	537,689.90
Gastos de mantenimiento	0.00	0.00	66,651.70	69,051.10	71,537.00	74,112.30	76,780.40	79,544.50	82,408.10	85,374.70
Otros gastos	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00
= Utilidad operativa	-237,800.46	-143,428.80	-163,758.85	-95,790.90	-37,370.82	11,560.48	62,253.30	114,771.07	169,179.47	225,546.58
- Gastos por intereses	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
= Ut. Neta antes de reserva	-237,800.46	-143,428.80	-163,758.85	-95,790.90	-37,370.82	11,560.48	62,253.30	114,771.07	169,179.47	225,546.58
- Reserva legal [5%]	-11,890.02	-7,171.44	-8,187.94	-4,789.55	-1,868.54	578.02	3,112.67	5,738.55	8,458.97	11,277.33
= Utilidad antes de Impuestos	-225,910.44	-136,257.36	-155,570.91	-91,001.36	-35,502.28	10,982.45	59,140.64	109,032.51	160,720.50	214,269.25
- Impuestos [ISR 30%]	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	3,294.74	17,742.19	32,709.75	48,216.15	64,280.77
- PTU [10%]	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1,098.25	5,914.06	10,903.25	16,072.05	21,426.92
Utilidad o Pérdida del ejercicio	-225,910.44	-136,257.36	-155,570.91	-91,001.36	-35,502.28	6,589.47	35,484.38	65,419.51	96,432.30	128,561.55

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 14. Estado de flujos de efectivo proforma con valor de rescate (pesimista)

STRONG WALL M.R.										
LA FORTALEZA DE LOS SUEÑOS										
Concepto	Año									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Movimientos de operación										
Utilidad o Pérdida del ejercicio	-225,910.44	-136,257.36	-155,570.91	-91,001.36	-35,502.28	6,589.47	35,484.38	65,419.51	96,432.30	128,561.55
+ Reserva legal	-11,890.02	-7,171.44	-8,187.94	-4,789.55	-1,868.54	578.02	3,112.67	5,738.55	8,458.97	11,277.33
+ Efectivo por depósito en garantía	103,500.00					0				
+ Depreciación	1,236,005.97	1,140,005.97	1,140,005.97	1,117,627.77	1,106,438.67	1,106,438.67	1,106,438.67	1,106,438.67	1,106,438.67	1,106,438.67
+ Amortización	3,451.12	3,451.12	3,451.12	3,451.12	3,451.12	3,451.12	3,451.12	3,451.12	3,451.12	3,451.12
Total:	1,105,156.62	1,000,028.28	979,698.23	1,025,287.98	1,072,518.96	1,117,057.28	1,148,486.83	1,181,047.84	1,214,781.05	1,249,728.66
- Devolución de depósito en garantía										103,500.00
+ PTU por Pagar	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1,098.25	5,914.06	10,903.25	16,072.05	21,426.92
- Pago de PTU	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1,098.25	5,914.06	10,903.25	16,072.05
+ ISR por Pagar	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	3,294.74	17,742.19	32,709.75	48,216.15	64,280.77
- Pago de ISR	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	3,294.74	17,742.19	32,709.75	48,216.15
+ Valor de rescate										10,750,000.00
Flujo obtenido por operación	1,105,156.62	1,000,028.28	979,698.23	1,025,287.98	1,072,518.96	1,121,450.26	1,167,750.10	1,201,004.59	1,235,456.25	11,917,648.16
Movimientos de inversión										
- Compra de Activo Fijo	22,022,277.66									
- Pago de gastos diferidos	87,722									
Flujo obtenido por la inversión	22,110,000.00									
Movimiento de financiamiento										
+ Aportación de los socios	23,910,000.00									
Flujo obtenido por financiamiento	23,910,000.00									
Flujo neto de efectivo	2,905,156.62	1,000,028.28	979,698.23	1,025,287.98	1,072,518.96	1,121,450.26	1,167,750.10	1,201,004.59	1,235,456.25	11,917,648.16
Saldo inicial en bancos	0.00	2,905,156.62	3,905,184.90	4,884,883.14	5,910,171.12	6,982,690.08	8,104,140.34	9,271,890.45	10,472,895.04	11,708,351.29
Saldo final en bancos	2,905,156.62	3,905,184.90	4,884,883.14	5,910,171.12	6,982,690.08	8,104,140.34	9,271,890.45	10,472,895.04	11,708,351.29	23,625,999.45

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 15. Balance general proforma con valor de rescate (pesimista)

STRONG WALL M.R.										
LA FORTALEZA DE LOS SUEÑOS										
Concepto	Año									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Activo										
Bancos	2,905,156.62	3,905,184.90	4,884,883.14	5,910,171.12	6,982,690.08	8,104,140.34	9,271,890.45	10,472,895.04	11,708,351.29	23,625,999.45
Total Activos Corrientes	\$ 2,905,156.62	\$ 3,905,184.90	\$ 4,884,883.14	\$ 5,910,171.12	\$ 6,982,690.08	\$ 8,104,140.34	\$ 9,271,890.45	\$ 10,472,895.04	\$ 11,708,351.29	\$ 23,625,999.45
Terreno	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	0.00
Edificio	18,500,000.00	18,500,000.00	18,500,000.00	18,500,000.00	18,500,000.00	18,500,000.00	18,500,000.00	18,500,000.00	18,500,000.00	0.00
Equipo	837,390.00	837,390.00	837,390.00	837,390.00	837,390.00	837,390.00	837,390.00	837,390.00	837,390.00	0.00
Mobiliario y equipo	1,072,996.66	1,072,996.66	1,072,996.66	1,072,996.66	1,072,996.66	1,072,996.66	1,072,996.66	1,072,996.66	1,072,996.66	0.00
Equipo de Cómputo	111,891.00	111,891.00	111,891.00	111,891.00	111,891.00	111,891.00	111,891.00	111,891.00	111,891.00	0.00
Total Activos Fijos Brutos	\$ 22,022,277.66	\$ 22,022,277.66	\$ 22,022,277.66	\$ 22,022,277.66	\$ 22,022,277.66	\$ 22,022,277.66	\$ 22,022,277.66	\$ 22,022,277.66	\$ 22,022,277.66	0.00
Depreciación acumulada	-1,236,005.97	-2,376,011.93	-3,516,017.90	-4,633,645.66	-5,740,084.33	-6,846,523.00	-7,952,961.66	-9,059,400.33	-10,165,838.99	0.00
Activos Fijos Netos	\$ 20,786,271.69	\$ 19,646,265.73	\$ 18,506,259.76	\$ 17,388,632.00	\$ 16,282,193.33	\$ 15,175,754.66	\$ 14,069,316.00	\$ 12,962,877.33	\$ 11,856,438.67	0.00
Activo Diferido	87,722.34	87,722.34	87,722.34	87,722.34	87,722.34	87,722.34	87,722.34	87,722.34	87,722.34	87,722.34
Amortización acumulada	-3,451.12	-6,902.23	-10,353.35	-13,804.47	-17,255.59	-20,706.70	-24,157.82	-27,608.94	-31,060.05	-34,511.17
Activo Diferidos Netos	\$ 84,271.22	\$ 80,820.11	\$ 77,368.99	\$ 73,917.87	\$ 70,466.76	\$ 67,015.64	\$ 63,564.52	\$ 60,113.40	\$ 56,662.29	\$ 53,211.17
Total Activos	\$ 23,775,699.54	\$ 23,632,270.74	\$ 23,468,511.89	\$ 23,372,720.99	\$ 23,335,350.17	\$ 23,346,910.65	\$ 23,404,770.96	\$ 23,495,885.78	\$ 23,621,452.24	\$ 23,679,210.62
Pasivo										
PTU por pagar	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1,098.25	5,914.06	10,903.25	16,072.05	21,426.92
ISR por pagar	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	3,294.74	17,742.19	32,709.75	48,216.15	64,280.77
Depósitos en garantía	103,500.00	103,500.00	103,500.00	103,500.00	103,500.00	103,500.00	103,500.00	103,500.00	103,500.00	0.00
Total Pasivos	\$ 103,500.00	\$ 103,500.00	\$ 103,500.00	\$ 103,500.00	\$ 103,500.00	\$ 107,892.98	\$ 127,156.25	\$ 147,113.00	\$ 167,788.20	\$ 85,707.70
Patrimonio de los accionistas	23,910,000.00	23,910,000.00	23,910,000.00	23,910,000.00	23,910,000.00	23,910,000.00	23,910,000.00	23,910,000.00	23,910,000.00	23,910,000.00
Reserva legal	-11,890.02	-19,061.46	-27,249.41	-32,038.95	-33,907.49	-33,329.47	-30,216.80	-24,478.25	-16,019.28	-4,741.95
Utilidad o pérdida del ejercicio	-225,910.44	-136,257.36	-155,570.91	-91,001.36	-35,502.28	6,589.47	35,484.38	65,419.51	96,432.30	128,561.55
Resultado de ejercicios anteriores	0.00	-225,910.44	-362,167.80	-517,738.71	-608,740.06	-644,242.34	-637,652.87	-602,168.49	-536,748.98	-440,316.68
Capital Contable	\$ 23,672,199.54	\$ 23,528,770.74	\$ 23,365,011.89	\$ 23,269,220.99	\$ 23,231,850.17	\$ 23,239,017.66	\$ 23,277,614.71	\$ 23,348,772.77	\$ 23,453,664.04	\$ 23,593,502.92
Pasivos + Capital Contable	\$ 23,775,699.54	\$ 23,632,270.74	\$ 23,468,511.89	\$ 23,372,720.99	\$ 23,335,350.17	\$ 23,346,910.65	\$ 23,404,770.96	\$ 23,495,885.78	\$ 23,621,452.24	\$ 23,679,210.62

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 16. Estado de resultados proforma con valor de rescate (más probable)

STRONG WALL M.R.										
LA FORTALEZA DE LOS SUEÑOS										
Concepto	Año									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingreso por servicios	1,936,890.79	1,993,137.19	2,051,408.46	2,111,777.49	2,174,319.81	2,239,113.66	2,306,240.08	2,375,783.06	2,447,829.58	2,522,469.77
- Costo del servicio	640,702.78	591,043.12	591,043.12	591,043.12	591,043.12	591,043.12	591,043.12	591,043.12	591,043.12	591,043.12
= Utilidad Bruta	1,296,188.01	1,402,094.07	1,460,365.34	1,520,734.37	1,583,276.69	1,648,070.54	1,715,196.96	1,784,739.94	1,856,786.46	1,931,426.66
- Gastos operativos										
Gastos de admin. y ventas	508,860.00	508,860.00	508,860.00	508,860.00	508,860.00	508,860.00	508,860.00	508,860.00	508,860.00	508,860.00
Gastos por depreciación	571,257.20	571,257.20	571,257.20	548,879.00	537,689.90	537,689.90	537,689.90	537,689.90	537,689.90	537,689.90
Gastos de mantenimiento	0.00	0.00	83,845.90	86,864.30	89,991.50	93,231.10	96,587.50	100,064.60	103,666.90	107,398.90
Otros gastos	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00
= Utilidad operativa	215,020.81	320,926.87	295,352.26	375,081.04	445,685.35	507,239.50	571,009.60	637,075.43	705,519.62	776,427.81
- Gastos por intereses	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
= Ut. Neta antes de reserva	215,020.81	320,926.87	295,352.26	375,081.04	445,685.35	507,239.50	571,009.60	637,075.43	705,519.62	776,427.81
- Reserva legal [5%]	10,751.04	16,046.34	14,767.61	18,754.05	22,284.27	25,361.98	28,550.48	31,853.77	35,275.98	38,821.39
= Utilidad antes de Impuestos	204,269.77	304,880.53	280,584.65	356,326.99	423,401.08	481,877.53	542,459.12	605,221.66	670,243.64	737,606.42
- Impuestos [ISR 30%]	0.00	91,464.16	84,175.39	106,898.10	127,020.32	144,563.26	162,737.74	181,566.50	201,073.09	221,281.93
- PTU [10%]	0.00	30,488.05	28,058.46	35,632.70	42,340.11	48,187.75	54,245.91	60,522.17	67,024.36	73,760.64
Utilidad o Pérdida del ejercicio	204,269.77	182,928.32	168,350.79	213,796.19	254,040.65	289,126.52	325,475.47	363,132.99	402,146.19	442,563.85

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 17. Estado de flujos de efectivo proforma con valor de rescate (más probable)

STRONG WALL M.R.										
LA FORTALEZA DE LOS SUEÑOS										
Concepto	Año									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Movimientos de operación										
Utilidad o Pérdida del ejercicio	204,269.77	182,928.32	168,350.79	213,796.19	254,040.65	289,126.52	325,475.47	363,132.99	402,146.19	442,563.85
+ Reserva legal	10,751.04	16,046.34	14,767.61	18,754.05	22,284.27	25,361.98	28,550.48	31,853.77	35,275.98	38,821.39
+ Efectivo por depósito en garantía	130,200.00					0				
+ Depreciación	1,236,005.97	1,140,005.97	1,140,005.97	1,117,627.77	1,106,438.67	1,106,438.67	1,106,438.67	1,106,438.67	1,106,438.67	1,106,438.67
+ Amortización	3,451.12	3,451.12	3,451.12	3,451.12	3,451.12	3,451.12	3,451.12	3,451.12	3,451.12	3,451.12
Total:	1,584,677.89	1,342,431.74	1,326,575.48	1,353,629.13	1,386,214.70	1,424,378.27	1,463,915.74	1,504,876.55	1,547,311.95	1,591,275.03
- Devolución de depósito en garantía										130,200.00
+ PTU por Pagar	0.00	30,488.05	28,058.46	35,632.70	42,340.11	48,187.75	54,245.91	60,522.17	67,024.36	73,760.64
- Pago de PTU	0.00	0.00	30,488.05	28,058.46	35,632.70	42,340.11	48,187.75	54,245.91	60,522.17	67,024.36
+ ISR por Pagar	0.00	91,464.16	84,175.39	106,898.10	127,020.32	144,563.26	162,737.74	181,566.50	201,073.09	221,281.93
- Pago de ISR	0.00	0.00	91,464.16	84,175.39	106,898.10	127,020.32	144,563.26	162,737.74	181,566.50	201,073.09
+ Valor de rescate										10,750,000.00
Flujo obtenido por operación	1,584,677.89	1,464,383.95	1,316,857.13	1,383,926.07	1,413,044.33	1,447,768.85	1,488,148.38	1,529,981.56	1,573,320.74	12,238,020.14
Movimientos de inversión										
- Compra de Activo Fijo	22,022,277.66									
- Pago de gastos diferidos	87,722.34									
Flujo obtenido por la inversión	22,110,000.00									
Movimiento de financiamiento										
+ Aportación de los socios	23,910,000.00									
Flujo obtenido por financiamiento	23,910,000.00									
Flujo neto de efectivo	3,384,677.89	1,464,383.95	1,316,857.13	1,383,926.07	1,413,044.33	1,447,768.85	1,488,148.38	1,529,981.56	1,573,320.74	12,238,020.14
Saldo inicial en bancos	0.00	3,384,677.89	4,849,061.85	6,165,918.98	7,549,845.05	8,962,889.38	10,410,658.23	11,898,806.61	13,428,788.17	15,002,108.92
Saldo final en bancos	3,384,677.89	4,849,061.85	6,165,918.98	7,549,845.05	8,962,889.38	10,410,658.23	11,898,806.61	13,428,788.17	15,002,108.92	27,240,129.05

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 18. Balance general proforma con valor de rescate (más probable)

STRONG WALL M.R.										
LA FORTALEZA DE LOS SUEÑOS										
Concepto	Año									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Activo										
Bancos	3,384,677.89	4,849,061.85	6,165,918.98	7,549,845.05	8,962,889.38	10,410,658.23	11,898,806.61	13,428,788.17	15,002,108.92	27,240,129.05
Total Activos Corrientes	\$ 3,384,677.89	\$ 4,849,061.85	\$ 6,165,918.98	\$ 7,549,845.05	\$ 8,962,889.38	\$ 10,410,658.23	\$ 11,898,806.61	\$ 13,428,788.17	\$ 15,002,108.92	\$ 27,240,129.05
Terreno	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	0.00
Edificio	18,500,000.00	18,500,000.00	18,500,000.00	18,500,000.00	18,500,000.00	18,500,000.00	18,500,000.00	18,500,000.00	18,500,000.00	0.00
Equipo	837,390.00	837,390.00	837,390.00	837,390.00	837,390.00	837,390.00	837,390.00	837,390.00	837,390.00	0.00
Mobiliario y equipo	1,072,996.66	1,072,996.66	1,072,996.66	1,072,996.66	1,072,996.66	1,072,996.66	1,072,996.66	1,072,996.66	1,072,996.66	0.00
Equipo de Cómputo	111,891.00	111,891.00	111,891.00	111,891.00	111,891.00	111,891.00	111,891.00	111,891.00	111,891.00	0.00
Total Activos Fijos Brutos	\$ 22,022,277.66	\$ 22,022,277.66	\$ 22,022,277.66	\$ 22,022,277.66	\$ 22,022,277.66	\$ 22,022,277.66	\$ 22,022,277.66	\$ 22,022,277.66	\$ 22,022,277.66	0.00
Depreciación acumulada	-1,236,005.97	-2,376,011.93	-3,516,017.90	-4,633,645.66	-5,740,084.33	-6,846,523.00	-7,952,961.66	-9,059,400.33	-10,165,838.99	0.00
Activos Fijos Netos	\$ 20,786,271.69	\$ 19,646,265.73	\$ 18,506,259.76	\$ 17,388,632.00	\$ 16,282,193.33	\$ 15,175,754.66	\$ 14,069,316.00	\$ 12,962,877.33	\$ 11,856,438.67	0.00
Activo Diferido	87,722.34	87,722.34	87,722.34	87,722.34	87,722.34	87,722.34	87,722.34	87,722.34	87,722.34	87,722.34
Amortización acumulada	-3,451.12	-6,902.23	-10,353.35	-13,804.47	-17,255.59	-20,706.70	-24,157.82	-27,608.94	-31,060.05	-34,511.17
Activo Diferidos Netos	\$ 84,271.22	\$ 80,820.11	\$ 77,368.99	\$ 73,917.87	\$ 70,466.76	\$ 67,015.64	\$ 63,564.52	\$ 60,113.40	\$ 56,662.29	\$ 53,211.17
Total Activos	\$ 24,255,220.81	\$ 24,576,147.68	\$ 24,749,547.73	\$ 25,012,394.91	\$ 25,315,549.47	\$ 25,653,428.54	\$ 26,031,687.13	\$ 26,451,778.91	\$ 26,915,209.87	\$ 27,293,340.22
Pasivo										
PTU por pagar	0.00	30,488.05	28,058.46	35,632.70	42,340.11	48,187.75	54,245.91	60,522.17	67,024.36	73,760.64
ISR por pagar	0.00	91,464.16	84,175.39	106,898.10	127,020.32	144,563.26	162,737.74	181,566.50	201,073.09	221,281.93
Depósitos en garantía	130,200.00	130,200.00	130,200.00	130,200.00	130,200.00	130,200.00	130,200.00	130,200.00	130,200.00	
Total Pasivos	\$ 130,200.00	\$ 252,152.21	\$ 242,433.86	\$ 272,730.80	\$ 299,560.43	\$ 322,951.01	\$ 347,183.65	\$ 372,288.66	\$ 398,297.46	\$ 295,042.57
Patrimonio de los accionistas	23,910,000.00	23,910,000.00	23,910,000.00	23,910,000.00	23,910,000.00	23,910,000.00	23,910,000.00	23,910,000.00	23,910,000.00	23,910,000.00
Reserva legal	10,751.04	26,797.38	41,565.00	60,319.05	82,603.32	107,965.29	136,515.77	168,369.54	203,645.52	242,466.92
Utilidad o pérdida del ejercicio	204,269.77	182,928.32	168,350.79	213,796.19	254,040.65	289,126.52	325,475.47	363,132.99	402,146.19	442,563.85
Resultado de ejercicios anteriores	0.00	204,269.77	387,198.09	555,548.87	769,345.07	1,023,385.72	1,312,512.23	1,637,987.71	2,001,120.70	2,403,266.89
Capital Contable	\$ 24,125,020.81	\$ 24,323,995.47	\$ 24,507,113.87	\$ 24,739,664.12	\$ 25,015,989.03	\$ 25,330,477.52	\$ 25,684,503.48	\$ 26,079,490.25	\$ 26,516,912.41	\$ 26,998,297.66
Pasivos + Capital Contable	\$ 24,255,220.81	\$ 24,576,147.68	\$ 24,749,547.73	\$ 25,012,394.91	\$ 25,315,549.47	\$ 25,653,428.54	\$ 26,031,687.13	\$ 26,451,778.91	\$ 26,915,209.87	\$ 27,293,340.22

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 19. Estado de resultados proforma con valor de rescate (optimista)

STRONG WALL M.R.										
LA FORTALEZA DE LOS SUEÑOS										
Concepto	Año									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingreso por servicios	2,704,693.57	2,772,474.37	2,842,695.28	2,915,444.14	2,990,811.96	3,068,893.02	3,149,785.00	3,233,589.09	3,320,410.13	3,410,356.73
- Costo del servicio	766,748.78	717,089.12	717,089.12	717,089.12	717,089.12	717,089.12	717,089.12	717,089.12	717,089.12	717,089.12
= Utilidad Bruta	1,937,944.79	2,055,385.25	2,125,606.16	2,198,355.02	2,273,722.84	2,351,803.90	2,432,695.88	2,516,499.98	2,603,321.02	2,693,267.61
- Gastos operativos										
Gastos de admin. y ventas	508,860.00	508,860.00	508,860.00	508,860.00	508,860.00	508,860.00	508,860.00	508,860.00	508,860.00	508,860.00
Gastos por depreciación	571,257.20	571,257.20	571,257.20	548,879.00	537,689.90	537,689.90	537,689.90	537,689.90	537,689.90	537,689.90
Gastos de mantenimiento	0.00	0.00	101,040.10	104,677.50	108,445.90	112,350.00	116,394.60	120,584.80	124,925.80	129,423.20
Otros gastos	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00
= Utilidad operativa	856,777.60	974,218.06	943,398.88	1,034,888.50	1,117,677.03	1,191,854.04	1,268,701.42	1,348,315.31	1,430,795.29	1,516,244.56
- Gastos por intereses	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
= Ut. Neta antes de reserva	856,777.60	974,218.06	943,398.88	1,034,888.50	1,117,677.03	1,191,854.04	1,268,701.42	1,348,315.31	1,430,795.29	1,516,244.56
- Reserva legal [5%]	42,838.88	48,710.90	47,169.94	51,744.42	55,883.85	59,592.70	63,435.07	67,415.77	71,539.76	75,812.23
= Utilidad antes de Impuestos	813,938.72	925,507.15	896,228.94	983,144.07	1,061,793.18	1,132,261.34	1,205,266.35	1,280,899.54	1,359,255.53	1,440,432.33
- Impuestos [ISR 30%]	0.00	277,652.15	268,868.68	294,943.22	318,537.95	339,678.40	361,579.90	384,269.86	407,776.66	432,129.70
- PTU [10%]	0.00	92,550.72	89,622.89	98,314.41	106,179.32	113,226.13	120,526.63	128,089.95	135,925.55	144,043.23
Utilidad o Pérdida del ejercicio	813,938.72	555,304.29	537,737.36	589,886.44	637,075.91	679,356.80	723,159.81	768,539.72	815,553.32	864,259.40

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 20. Estado de flujos de efectivo proforma con valor de rescate (optimista)

STRONG WALL M.R.										
LA FORTALEZA DE LOS SUEÑOS										
Concepto	Año									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Movimientos de operación										
Utilidad o Pérdida del ejercicio	813,938.72	555,304.29	537,737.36	589,886.44	637,075.91	679,356.80	723,159.81	768,539.72	815,553.32	864,259.40
+ Reserva legal	42,838.88	48,710.90	47,169.94	51,744.42	55,883.85	59,592.70	63,435.07	67,415.77	71,539.76	75,812.23
+ Efectivo por depósito en garantía*	156,900.00					0				
+ Depreciación	1,236,005.97	1,140,005.97	1,140,005.97	1,117,627.77	1,106,438.67	1,106,438.67	1,106,438.67	1,106,438.67	1,106,438.67	1,106,438.67
+ Amortización	3,451.12	3,451.12	3,451.12	3,451.12	3,451.12	3,451.12	3,451.12	3,451.12	3,451.12	3,451.12
Total:	2,253,134.68	1,747,472.28	1,728,364.39	1,762,709.75	1,802,849.54	1,848,839.29	1,896,484.66	1,945,845.27	1,996,982.86	2,049,961.41
- Devolución de depósito en garantía										156,900.00
+ PTU por Pagar	0.00	92,550.72	89,622.89	98,314.41	106,179.32	113,226.13	120,526.63	128,089.95	135,925.55	144,043.23
- Pago de PTU	0.00	0.00	92,550.72	89,622.89	98,314.41	106,179.32	113,226.13	120,526.63	128,089.95	135,925.55
+ ISR por Pagar	0.00	277,652.15	268,868.68	294,943.22	318,537.95	339,678.40	361,579.90	384,269.86	407,776.66	432,129.70
- Pago de ISR	0.00	0.00	277,652.15	268,868.68	294,943.22	318,537.95	339,678.40	361,579.90	384,269.86	407,776.66
+ Valor de rescate										10,750,000.00
Flujo obtenido por operación	2,253,134.68	2,117,675.14	1,716,653.10	1,797,475.81	1,834,309.18	1,877,026.55	1,925,686.67	1,976,098.55	2,028,325.26	12,675,532.13
Movimientos de inversión										
- Compra de Activo Fijo	22,022,277.66									
- Pago de gastos diferidos	87,722									
Flujo obtenido por la inversión	22,110,000.00									
Movimiento de financiamiento										
+ Aportación de los socios	23,910,000.00									
Flujo obtenido por financiamiento	23,910,000.00									
Flujo neto de efectivo	4,053,134.68	2,117,675.14	1,716,653.10	1,797,475.81	1,834,309.18	1,877,026.55	1,925,686.67	1,976,098.55	2,028,325.26	12,675,532.13
Saldo inicial en bancos	0.00	4,053,134.68	6,170,809.82	7,887,462.92	9,684,938.73	11,519,247.91	13,396,274.46	15,321,961.13	17,298,059.67	19,326,384.93
Saldo final en bancos	4,053,134.68	6,170,809.82	7,887,462.92	9,684,938.73	11,519,247.91	13,396,274.46	15,321,961.13	17,298,059.67	19,326,384.93	32,001,917.06

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 21. Balance general proforma con valor de rescate (optimista)

STRONG WALL M.R.										
LA FORTALEZA DE LOS SUEÑOS										
Concepto	Año									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Activo										
Bancos	4,053,134.68	6,170,809.82	7,887,462.92	9,684,938.73	11,519,247.91	13,396,274.46	15,321,961.13	17,298,059.67	19,326,384.93	32,001,917.06
Total Activos Corrientes	\$ 4,053,134.68	\$ 6,170,809.82	\$ 7,887,462.92	\$ 9,684,938.73	\$ 11,519,247.91	\$ 13,396,274.46	\$ 15,321,961.13	\$ 17,298,059.67	\$ 19,326,384.93	\$ 32,001,917.06
Terreno	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	0.00
Edificio	18,500,000.00	18,500,000.00	18,500,000.00	18,500,000.00	18,500,000.00	18,500,000.00	18,500,000.00	18,500,000.00	18,500,000.00	0.00
Equipo	837,390.00	837,390.00	837,390.00	837,390.00	837,390.00	837,390.00	837,390.00	837,390.00	837,390.00	0.00
Mobiliario y equipo	1,072,996.66	1,072,996.66	1,072,996.66	1,072,996.66	1,072,996.66	1,072,996.66	1,072,996.66	1,072,996.66	1,072,996.66	0.00
Equipo de Cómputo	111,891.00	111,891.00	111,891.00	111,891.00	111,891.00	111,891.00	111,891.00	111,891.00	111,891.00	0.00
Total Activos Fijos Brutos	\$ 22,022,277.66	\$ 22,022,277.66	\$ 22,022,277.66	\$ 22,022,277.66	\$ 22,022,277.66	\$ 22,022,277.66	\$ 22,022,277.66	\$ 22,022,277.66	\$ 22,022,277.66	0.00
Depreciación acumulada	-1,236,005.97	-2,376,011.93	-3,516,017.90	-4,633,645.66	-5,740,084.33	-6,846,523.00	-7,952,961.66	-9,059,400.33	-10,165,838.99	0.00
Activos Fijos Netos	\$ 20,786,271.69	\$ 19,646,265.73	\$ 18,506,259.76	\$ 17,388,632.00	\$ 16,282,193.33	\$ 15,175,754.66	\$ 14,069,316.00	\$ 12,962,877.33	\$ 11,856,438.67	0.00
Activo Diferido	87,722.34	87,722.34	87,722.34	87,722.34	87,722.34	87,722.34	87,722.34	87,722.34	87,722.34	87,722.34
Amortización acumulada	-3,451.12	-6,902.23	-10,353.35	-13,804.47	-17,255.59	-20,706.70	-24,157.82	-27,608.94	-31,060.05	-34,511.17
Activo Diferidos Netos	\$ 84,271.22	\$ 80,820.11	\$ 77,368.99	\$ 73,917.87	\$ 70,466.76	\$ 67,015.64	\$ 63,564.52	\$ 60,113.40	\$ 56,662.29	\$ 53,211.17
Total Activos	\$ 24,923,677.60	\$ 25,897,895.65	\$ 26,471,091.67	\$ 27,147,488.60	\$ 27,871,907.99	\$ 28,639,044.76	\$ 29,454,841.64	\$ 30,321,050.41	\$ 31,239,485.89	\$ 32,055,128.23
Pasivo										
Cuentas por pagar	0.00	92,550.72	89,622.89	98,314.41	106,179.32	113,226.13	120,526.63	128,089.95	135,925.55	144,043.23
ISR por pagar	0.00	277,652.15	268,868.68	294,943.22	318,537.95	339,678.40	361,579.90	384,269.86	407,776.66	432,129.70
Depósitos en garantía	156,900.00	156,900.00	156,900.00	156,900.00	156,900.00	156,900.00	156,900.00	156,900.00	156,900.00	0.00
Total Pasivos	\$ 156,900.00	\$ 527,102.86	\$ 515,391.57	\$ 550,157.63	\$ 581,617.27	\$ 609,804.53	\$ 639,006.54	\$ 669,259.82	\$ 700,602.21	\$ 576,172.93
Patrimonio de los accionistas	23,910,000.00	23,910,000.00	23,910,000.00	23,910,000.00	23,910,000.00	23,910,000.00	23,910,000.00	23,910,000.00	23,910,000.00	23,910,000.00
Reserva legal	42,838.88	91,549.78	138,719.73	190,464.15	246,348.00	305,940.70	369,375.78	436,791.54	508,331.31	584,143.53
Utilidad o pérdida del ejercicio	813,938.72	555,304.29	537,737.36	589,886.44	637,075.91	679,356.80	723,159.81	768,539.72	815,553.32	864,259.40
Utilidad o pérdida de ejercicios anteriores	0.00	813,938.72	1,369,243.01	1,906,980.37	2,496,866.81	3,133,942.72	3,813,299.52	4,536,459.33	5,304,999.05	6,120,552.37
Capital Contable	\$ 24,766,777.60	\$ 25,370,792.79	\$ 25,955,700.10	\$ 26,597,330.97	\$ 27,290,290.72	\$ 28,029,240.23	\$ 28,815,835.11	\$ 29,651,790.59	\$ 30,538,883.68	\$ 31,478,955.30
Pasivos + Capital Contable	\$ 24,923,677.60	\$ 25,897,895.65	\$ 26,471,091.67	\$ 27,147,488.60	\$ 27,871,907.99	\$ 28,639,044.76	\$ 29,454,841.64	\$ 30,321,050.41	\$ 31,239,485.89	\$ 32,055,128.23

Fuente: Elaboración propia

