

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS



“PLAN DE NEGOCIO FACTIBILIDAD CONSTRUCCIÓN DE DEPARTAMENTOS EN EL ÁREA ESTE DE MEXICALI, BAJA CALIFORNIA”.

PRESENTA:

EVELINE SAMANTHA SERRANO DE ALBA

PARA OBTENER EL DIPLOMA DE:

ESPECIALIDAD EN DIRECCIÓN FINANCIERA

DIRECTOR DE TESIS:

DR. FRANCISCO MEZA HERNÁNDEZ

Mexicali, Baja California;

Junio de 2025

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	2
Antecedentes.....	5
Objetivo.....	10
Preguntas.....	13
Organigrama.....	14
Misión.....	15
Visión.....	15
Slogan.....	15
Logo.....	15
FODA.....	16
Marco Teórico.....	17
Croquis de los departamentos.....	19
Impacto económico, social y ambiental.....	20
Supuestos de la Evaluación Financiera.....	22
Productos necesarios para equipar un departamento.....	23
Imagen representativa.....	25
Plano de distribución de la planta.....	25
Fuentes de Financiamiento.....	26
Estudio económico.....	28
Encuestas.....	36
Análisis de sensibilidad.....	38
Conclusiones y recomendaciones.....	39
Bibliografía.....	40
Anexos.....	42

INTRODUCCIÓN.

Imagina que estás a punto de realizar el trámite de admisión para la universidad de tus sueños. La emoción te invade mientras navegas por la página web, buscando la carrera que tanto deseas ejercer, visualizando tu futuro y todas las oportunidades que se abrirán ante ti.

Sin embargo, hay un detalle importante que debes considerar: para seguir este camino, necesitas mudarte de ciudad. El pensamiento de dejar atrás tu hogar actual, tus amigos y la comodidad de lo conocido te provoca una sensación agri dulce. La idea de empezar de nuevo en un lugar diferente es desafiante, pero al mismo tiempo, llena de promesas y nuevas experiencias.

Después de una búsqueda exhaustiva, finalmente encuentras un lugar donde alquilar que cumple con todas tus expectativas. Es un apartamento con un precio razonable, ubicado en una zona céntrica de la ciudad, cerca de la universidad y de los servicios esenciales como supermercados, transporte público con un enfoque ecológico.

La infraestructura del edificio moderna, con espacios bien diseñados y acabados de alta calidad. La seguridad es una prioridad en este lugar; cuenta con vigilancia por medio de cámaras de seguridad que te brinda tranquilidad.

La ubicación es ideal. La proximidad a la universidad te ahorra tiempo y facilita tu rutina diaria, permitiéndote enfocarte en tus estudios y en aprovechar al máximo tu experiencia universitaria.

Cada día, te levantarás con la emoción de estar viviendo en un lugar que te ofrece todo lo que necesitas para tener una experiencia universitaria memorable y exitosa.

El objetivo de este plan de negocios es brindarte cada una de las facilidades que se te menciona anteriormente.

En este proyecto se analizará la factibilidad de un proyecto de inversión de la construcción de departamentos en el área este de la ciudad de Mexicali, Baja California. Con un crecimiento gradual de la población y una demanda creciente en el sector inmobiliario, hay un mercado potencialmente fuerte para la oferta de vivienda.

Para el desarrollo de este proyecto tomando en cuenta minimizar el margen de error se aplicará estudio de mercado, indicadores financieros, proyecciones a futuro, posibles fuentes de financiamiento, diseño de departamentos, regulaciones y permisos, mercadotecnia, etc. Esto con el fin de cubrir todos los posibles supuestos o inconvenientes que se puedan surgir en un futuro.

En la ciudad de Mexicali, existe una gran demanda en el área inmobiliaria. En los últimos años la ciudad ha incrementado la población gradualmente. Durante los últimos 10 años Mexicali, Baja California aumento su población de 936,826 habitantes 1,049,792 habitantes, esto representa un 12.05% de crecimiento según Censo de Población y Vivienda Cuestionario Básico INEGI, (INEGI, 2020) a causa de ese notorio crecimiento en la ciudad el proyecto de inversión anteriormente mencionado tiene el potencial de ser exitoso. Al realizar un análisis exhaustivo del mercado y tomar decisiones informadas, podremos maximizar las oportunidades de inversión y contribuir al desarrollo inmobiliario de la ciudad.

La Universidad Autónoma de Baja California (UABC) se ubicó en la primera posición de instituciones de educación superior, entre públicas y privadas, del noroeste de México en el “QS University Rankings: Latin America 2016” emitido por la compañía QS Quacquarelli Symonds Limited con sede en Londres.

De acuerdo con este ranking, considerado como el único global independiente aprobado por el International Observatory on Academic Ranking and Excellence (IREG), la UABC es una de las 7 mejores universidades públicas estatales en México y se ubica en el escalón 17 en relación a las demás instituciones de educación superior del país, subiendo 8 puestos respecto al 2015. Además, en el periodo de un año ascendió 55 puestos, colocándose en la posición número 122 en América Latina. (Gaceta UABC, 2024)

Este prestigio atrae a una gran mayoría de jóvenes y adultos que desean postularse, con la esperanza de ser seleccionados. La oportunidad de formar parte de este proceso de selección es altamente valorada, ya que representa un paso crucial hacia el logro de sus metas personales y profesionales. Los aspirantes se preparan diligentemente, con la expectativa de ser aceptados y de poder aprovechar las numerosas oportunidades que esta selección les ofrece. “Cuando una persona de una cultura se traslada a un lugar diferente, experimenta un

choque cultural que puede confrontar dificultades para satisfacer las necesidades básicas, lo cual puede incluso tener un impacto en la realización de su desarrollo” (Falbo & Cemalcilar, 2008)

Enfocando la atención en los foráneos, se presentan los siguientes datos: Universidad Autónoma De Baja California es una institución de formación profesional, con presencia según matrículas en 2022 en Baja California (67,944), centrado la mayor parte del estudiantado en los municipios de Tijuana (29,454), Mexicali (25,412), Ensenada (11,224), Tecate (1,156) y San Quintín (698). (DATA MEXICO, 2024)

Según las matrículas obtenidas el último año, la universidad publicó en su página "Coordinación General de Servicios Estudiantiles y Gestión Escolar" la población estudiantil para el periodo 2024-1. De esta publicación, se extrajo la siguiente información relevante sobre las facultades más cercanas a la dirección donde se construirán los nuevos departamentos.

Esta información detallada incluye el número de estudiantes inscritos en cada facultad, así como datos demográficos y académicos que permiten una mejor comprensión de la demanda potencial para estos nuevos departamentos. Además, se considera la proximidad de las facultades a la nueva construcción, lo que refuerza la viabilidad del proyecto y su atractivo para los estudiantes que buscan alojamiento cercano a sus lugares de estudio.

Facultad	Alumnos
FACULTAD DE ARQUITECTURA Y DISEÑO	239
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y POLÍTICAS	16
FACULTAD DE DERECHO	246
FACULTAD DE DEPORTES	81
FACULTAD DE INGENIERÍA	814
FACULTAD DE ODONTOLOGÍA	104
FACULTAD DE PEDAGOGÍA E INNOVACIÓN EDUCATIVA 153 562 715	108
FACULTAD DE IDIOMAS	52
INSTITUTO DE INV. EN CS. VETERINARIAS	81
FACULTAD DE ARTES	125
	<hr/>
TOTAL	1866.0
Porcentaje foraneos .20%	373.2

Anexo 1.

El salario mínimo general en la Zona Libre de la Frontera Norte pasa de 312.41 a 374.89 pesos diarios. (GOBIERNO DE MEXICO, 2024) Este aumento refleja un esfuerzo por mejorar las condiciones económicas en la región. Mensualmente, este nuevo salario mínimo representa aproximadamente \$10,496.92 pesos, lo que podría tener un impacto positivo en el poder adquisitivo y la calidad de vida de los trabajadores de la zona. Con base en esta información, se establecerá un precio de alquiler mensual que resulte accesible para el mercado objetivo.

El propósito de este proyecto de inversión es establecer una fuente de ingresos adicional para el futuro, asegurando así una mayor estabilidad financiera. Al diversificar nuestras fuentes de ingreso, buscamos no solo aumentar nuestros recursos económicos, sino también crear una base sólida que nos permita enfrentar imprevistos y aprovechar oportunidades que se presenten. Esta iniciativa está diseñada para generar rendimientos sostenibles a largo plazo, proporcionando una seguridad económica complementaria que contribuya a mejorar nuestra calidad de vida.

Antecedentes.

La vivienda vertical surge desde tiempos muy remotos. Su principal objetivo es resolver problemas de espacio y la necesidad de vivienda para personas de escasos recursos. Sin embargo, los departamentos han evolucionado radicalmente y en la actualidad existen torres residenciales de gama alta que son habitadas por personas incluso multimillonarias.

El origen de la palabra departamento viene del francés *département* que significa acción de compartir o cosa compartida, derivado de *departir* “separar, compartir”.

Todo se remonta a la época del Imperio Romano, en aquel entonces se construían las *Insulae*, que eran bloques de vivienda de altura muy limitada que alquilaban quienes no contaban con casa propia.

Durante siglos la evolución de la vivienda vertical tuvo un notorio estancamiento debido a problemas estructurales. Pocas personas estaban dispuestas a vivir en una planta alta por las complicaciones.

Fue hasta 1861 que cambió radicalmente el panorama y los departamentos comenzaron a ganar más popularidad. En el auge de la revolución industrial, se patentó el ascensor, empezó el uso de hormigón armado e hicieron su aparición las bombas hidráulicas.

Ya para 1925, el edificio de la Torre Ritz de Nueva York desencadenó el auge de la vivienda vertical para personas adineradas. Diez años más tarde, Nueva York ya contaba con más 150 rascacielos de gama alta y la tendencia se había extendido a otras ciudades del mundo como Shangai y Buenos Aires.

En nuestro país, la vivienda vertical toma fuerza en las grandes ciudades como Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey, donde las torres residenciales son más rentables que los proyectos de desarrollos horizontales. La vivienda vertical es cada vez más recurrente por las necesidades de crecimiento.

Angelica Martinez, SONORA, MÉXICO. 2020, “Origen y evolución de la vivienda vertical“, 10 marzo 2024.

En Mexicali, Baja California, la creciente demanda de vivienda por parte de estudiantes que cada semestre buscan un lugar donde vivir ha impulsado al sector inmobiliario a aprovechar esta oportunidad para satisfacer dicha necesidad. Sin embargo, no son únicamente los estudiantes quienes requieren alquileres, sino también una diversidad de personas con distintas necesidades de vivienda, como trabajadores migrantes, familias en busca de nuevas oportunidades y profesionales desplazados por razones laborales.

La combinación de estos factores ha llevado a un crecimiento en el mercado de alquileres, con una oferta cada vez más variada que incluye desde pequeños departamentos y estudios hasta casas más amplias y complejos residenciales. Este dinamismo ha fomentado la inversión en propiedades y el desarrollo de nuevos proyectos inmobiliarios, contribuyendo al crecimiento económico de la región.

Al realizarse un estudio exhaustivo sobre las unidades departamentales o estudios cerca de la UABC central se identificaron las siguientes opciones en una página de Facebook “Estudios y departamentos estudiantes UABC MEXICALI y foráneos” (Facebook, 2024):

Precios a competir

Distancia a UABC Central	Particularidades	Precio por mes
Jardines del Valle	1 Habitación, 1 baño	\$ 7,500.00
Calafia	2 habitaciones, sin muebles	\$ 7,000.00
Independencia	1 habitación, 1 baño	\$ 5,500.00
Independencia	1 Habitación 1 baño	\$ 7,000.00
Profesores estatales	2 recamara, 1 baño, amueblado	\$ 10,000.00
Insurgentes	1 recamaras, 1 baño	\$ 9,450.00
Maestros estatales	2 recamaras, 2 baños, amueblado	\$ 10,000.00
Independencia	2 recamaras, 1 baño, amueblado	\$ 8,800.00

\$ 65,250.00

Promedio renta mensual a competir \$ 8,156.25

Anexo 2.

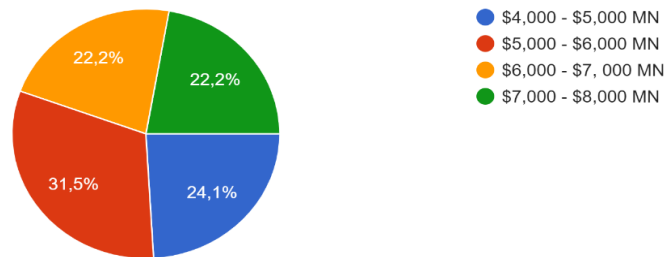
Estas opciones reflejan la variedad y accesibilidad de viviendas disponibles para los estudiantes de la UABC, adaptándose a diferentes necesidades y presupuestos. La cercanía a la universidad y las comodidades adicionales ofrecidas por cada lugar hacen de estas opciones atractivas alternativas para aquellos que buscan un lugar donde vivir mientras realizan sus estudios.

Los resultados obtenidos a través de la encuesta aplicada al mercado metan revelan que la mayoría de los encuestados prefiere pagar una renta mensual que oscile entre los \$5,000.00 y \$6,000.00 pesos, siempre y cuando esta incluya los servicios básicos esenciales, como energía eléctrica, agua potable, así como servicios complementarios altamente valorados, como internet y espacio de estacionamiento.

Además del costo y los servicios incluidos, un factor determinante en la decisión de renta es la ubicación del inmueble. Un porcentaje significativo de los participantes en la encuesta manifestó que la proximidad a centros educativos, laborales y comerciales influye considerablemente al momento de elegir una propiedad. Esto confirma que, más allá del precio, la accesibilidad y conectividad urbana juegan un papel clave en la percepción de valor y conveniencia por parte de los potenciales arrendatarios.

En qué rango estarías dispuesto a pagar por una renta mensualmente, si cubre todas las necesidades que requieres. Aquí tienes algunas opciones:

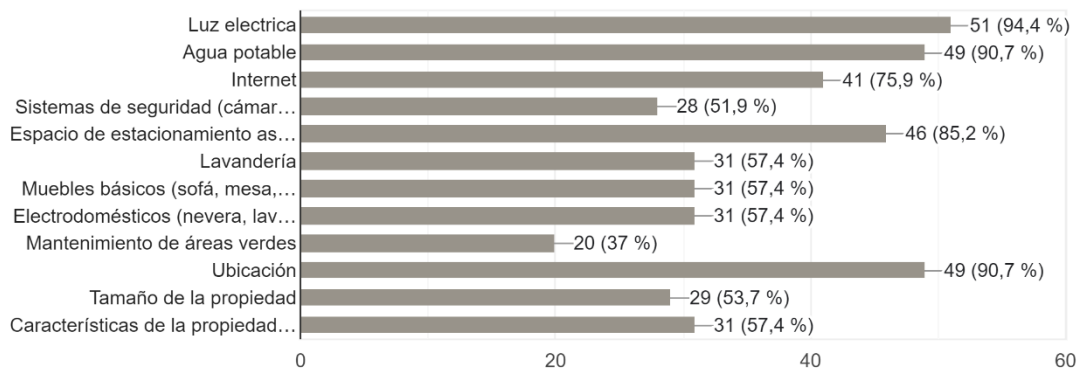
54 respuestas



Anexo 15.

Marca los aspectos que buscas al rentar un departamento

54 respuestas



Anexo 16.

A continuación, se analiza cómo los empresarios y particulares del sector inmobiliario han adoptado el uso de herramientas digitales, en particular las redes sociales, como una estrategia clave para la promoción de sus propiedades. Una de las plataformas más utilizadas con este fin es Facebook, una red social ampliamente popular que ofrece diversas funcionalidades para conectar con potenciales clientes de manera directa y eficiente.

En el caso particular de Mexicali, es común encontrar grupos comunitarios dedicados exclusivamente a la publicación de cuartos, departamentos o casas en renta, donde los propietarios interactúan directamente con los interesados, eliminando intermediarios y reduciendo costos. Este fenómeno refleja cómo las nuevas tecnologías han transformado los

procesos tradicionales del mercado inmobiliario, permitiendo una mayor visibilidad de las propiedades y facilitando la toma de decisiones para los arrendatarios.

estudios y departamentos estudiantes UABC MEXICALI y foráneos - Unirte
Hector Arredondo · 9 may · 🌐

🏠 **¡Departamentos semi-NUEVOS en renta a solo 4 minutos de UABC!** 📍

¿Buscas un lugar cómodo, moderno y cerca de la universidad?
¡Este es el ideal para ti! 🏠

🌟 ****Incluye:****

- ✅ ****Internet GRATIS**** 📶
- ✅ ****Agua GRATIS**** 💧
- ✅ ****Estufa, refrigerador y cama**** 🍳🧊🛏️
- ✅ ****Baño moderno**** 🚿🚿
- ✅ ****Mini split (aire acondicionado)**** ❄️☀️

💰 **\$8,500 mensuales + depósito!**

📍 Ideal para estudiantes o profesionistas que buscan comodidad y conveniencia.

📍 Av. Saltillo 103, Ex-Ejido Coahuila, 21360 Mexicali, B.C., México

📞 ¡Pregunta por disponibilidad y agenda tu visita hoy mismo!

📞 (686) 209-3809 o Mandamos Inbox

#Renta #UABC #Departamentos #InternetGratis #RentaCercaDeUABC

Anexo 31.

Olivia Fernández 14 h · 🌐

Se renta estudio en Colonia Insurgentes Este en 7000, incluye agua y wifi, con estacionamiento, cerca de la UABC central, a cuatro cuadras de la Justo Sierra, excelente ubicación. CAT FRIENDLY.



👍 2 8 comentarios

Anexo 32.

Objetivo.

El objetivo principal de este proyecto es crear hogares para jóvenes foráneos, brindándoles la oportunidad de vivir la experiencia universitaria en un entorno seguro y con instalaciones dignas, a precios accesibles y con un enfoque orientado al cuidado del ambiente. Se busca ofrecer viviendas que no solo cumplan con los estándares de seguridad y comodidad, sino que también fomenten un ambiente propicio para el estudio y el desarrollo personal.

El plan de negocio se centra en la viabilidad de construir unidades departamentales en forma vertical en el área este de Mexicali. Se proyecta aprovechar la creciente demanda de viviendas en la zona y ofrecer opciones modernas y accesibles. El proyecto se basa en un análisis detallado del mercado, la evaluación de los riesgos financieros y la planificación estratégica para mitigar posibles pérdidas. Está dirigido a jóvenes estudiantes y personas jóvenes en búsqueda de una vivienda, ofreciendo un lugar moderno, sustentable, seguro y con excelente ubicación.

La renta de departamentos se presenta como una opción atractiva para muchas personas en diferentes etapas de la vida, ya que proporciona flexibilidad, movilidad, ahorro de costos iniciales, libertad de compromiso a largo plazo, acceso a servicios y diversidad de opciones. Desde la flexibilidad y el ahorro hasta la variedad de comodidades adicionales, el arrendamiento puede ser una alternativa viable para quienes buscan un lugar para vivir sin las responsabilidades asociadas con la adquisición de una propiedad.

Una opción atractiva y accesible para satisfacer la necesidad de vivienda de manera inmediata es optar por el arrendamiento de un inmueble. Esta modalidad ofrece una solución rápida y práctica para quienes requieren un espacio habitacional temporal. El arrendamiento permite a las personas jóvenes evitar la carga financiera y administrativa vinculada a la compra de una propiedad, así como la responsabilidad a largo plazo que representa un crédito hipotecario. Además, proporciona flexibilidad en cuanto a la ubicación y el tamaño de la vivienda, permitiendo a los inquilinos adaptarse con mayor facilidad a sus necesidades cambiantes o a situaciones imprevistas.

Aunque el arrendamiento puede percibirse como una solución temporal, es importante destacar que ofrece beneficios tangibles a corto plazo, como la libertad de movilidad, la

reducción de costos iniciales y la simplificación de trámites burocráticos. Asimismo, brinda la oportunidad de acumular ahorros y establecer una base financiera sólida antes de considerar la adquisición de una propiedad.

El arrendamiento de un inmueble se presenta, por tanto, como una alternativa viable y accesible para satisfacer necesidades habitacionales inmediatas. Al ofrecer flexibilidad, simplicidad y costos iniciales reducidos, el alquiler representa una opción atractiva para quienes desean contar con un lugar donde vivir mientras avanzan hacia sus objetivos financieros a largo plazo.

Con base en los datos recopilados a través de una encuesta en línea, se observa que de cada 10 estudiantes universitarios de la UABC, aproximadamente 3 provienen de pueblos, ejidos o ciudades más pequeñas, y se trasladan a Mexicali para cursar su licenciatura. Este dato sugiere una proporción significativa de estudiantes foráneos que eligen esta ciudad como destino académico.

Esta información proporciona elementos valiosos para comprender la diversidad estudiantil dentro de la universidad, así como las necesidades y desafíos específicos que enfrentan los estudiantes foráneos en su proceso de adaptación a la vida universitaria en un nuevo entorno, especialmente en lo referente a la búsqueda de un lugar adecuado para vivir durante su estancia.

Cuando un estudiante foráneo busca alquilar un espacio para residir mientras estudia fuera de su lugar de origen, usualmente considera ciertas características y comodidades específicas que se adapten a sus necesidades y estilo de vida. Entre los aspectos que comúnmente se valoran se encuentran los siguientes:

1. Ubicación Cercana a la Universidad: Prefiere una ubicación que esté cerca del campus universitario para facilitar el acceso a las clases y actividades extracurriculares.

2. Seguridad: Busca un vecindario seguro y tranquilo donde pueda vivir sin preocupaciones por su seguridad personal o la seguridad de sus pertenencias.

3. Precio Asequible: Busca un alquiler que se ajuste a su presupuesto estudiantil, lo que significa que generalmente busca opciones más económicas, como compartir vivienda con otros estudiantes.

4. Comodidades Incluidas: Prefiere lugares que ofrezcan comodidades como conexión a internet, servicios básicos incluidos en el alquiler (agua, electricidad, gas), y áreas comunes como lavandería o salas de estudio.

5. Transporte Público Accesible: Valora la disponibilidad de transporte público cercano que le permita desplazarse fácilmente por la ciudad, especialmente si no tiene vehículo propio.

6. Espacio Habitacional Adecuado: Busca un lugar que tenga suficiente espacio para vivir cómodamente, con dormitorio(s), baño(s), cocina y área de estudio.

7. Ambiente Social: Algunos estudiantes foráneos pueden valorar la oportunidad de vivir en un lugar donde puedan socializar y conectarse con otros estudiantes, ya sea a través de alojamientos compartidos o la cercanía a lugares de ocio y entretenimiento.

8. Flexibilidad en el Contrato de Arrendamiento: Aprecian la flexibilidad en los términos del contrato de arrendamiento, como la posibilidad de alquilar por períodos cortos o la opción de subarrendar en caso de que necesiten cambiar sus planes en el futuro. (LOGISTICA, 2020)

En resumen, los estudiantes foráneos buscan alquilar un lugar que les brinde comodidad, seguridad, accesibilidad y asequibilidad, así como oportunidades para socializar y adaptarse fácilmente a su nueva vida universitaria fuera de su lugar de origen.

Derivado a la buena ubicación en colonia Nacozari del terreno a construir, podemos encontrar los siguientes establecimientos:

Farmacia: 1 minuto en auto, 3 minutos caminando.

Oxxo: 1 minuto en auto, 3 minutos caminando.

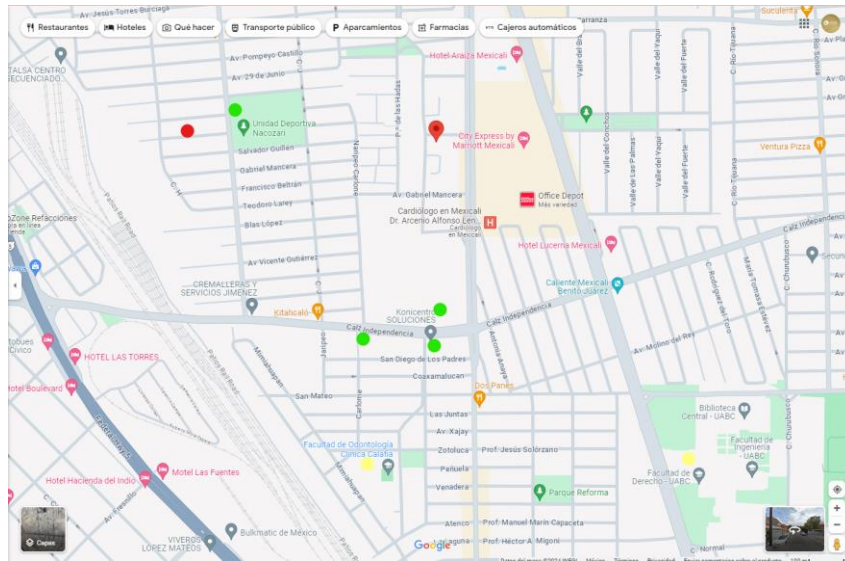
Unidad Deportiva: 2 minutos en auto, 4 minutos caminando.

IMSS UMF 28: 4 minutos en auto, 14 minutos caminando.

UABC Calafia Odontología: 5 minutos en auto, 22 minutos caminando.

UABC Central: 8 minutos en auto, 32 minutos caminando.

(Vía Mapas Apple Store)

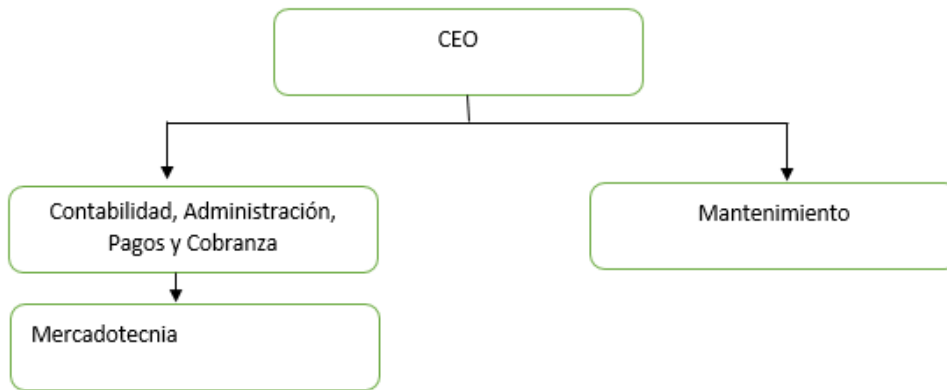


Anexo 3.

Preguntas.

- ¿Cuál es la demanda del alquiler de departamentos en la zona este de Mexicali?
- ¿Qué factores influyen en la elección de una unidad departamental por parte del arrendatario?
- ¿Cuál es la percepción de los residentes sobre la calidad y el precio de alquiler de una unidad departamental en la zona este de Mexicali?
- ¿Cuánta competencia existe en la zona este de Mexicali de unidades departamentales existentes?
- ¿Cuál es el potencial de crecimiento y rentabilidad de la construcción y renta de unidades departamentales en la zona este de Mexicali?

Organigrama



Anexo 4.

CEO: El CEO es el Jefe Ejecutivo de una empresa, es la persona encargada con la mayor autoridad para la gestión y administración de la misma. Sobre él recae la toma de las decisiones más importantes y dirigir las estrategias que llevarán a la empresa a conseguir sus objetivos. De su gestión dependerá el éxito o el fracaso de la empresa. (Alberdi, 2024)

Mantenimiento: El área de mantenimiento desempeña un papel fundamental al asegurar que todos los equipos e instalaciones de una empresa se mantengan en buen estado de funcionamiento. Esta tarea abarca una amplia gama de actividades, desde inspecciones regulares hasta la realización de reparaciones y ajustes necesarios. (Fractal, 2024)

Contabilidad: se encarga del manejo y control de las operaciones diarias de una empresa, de una manera cronológica para así llevar el historial de compras, ventas, gastos, inversiones y pagos en donde el contador será la persona encargada de registrar y clasificar todas las actividades anteriores con el objetivo de brindar información económica de la empresa, tanto para agentes internos como externos, así como también, llevar un control en las actividades financieras. (QUICKBOOKS, 2024)

Administración:

Cobranza:

Mercadotecnia: tiene como objetivo promover la marca, productos y servicios.

Misión.

Ser líderes en el desarrollo de viviendas habitacionales que brinden conformidad, seguridad y calidad de vida a sus inquilinos en Mexicali, Baja California a precios accesibles. Nos comprometemos a construir espacios modernos y funcionales donde nuestros residentes puedan crecer, aprender y prosperar.

Visión.

En 5 años nos visualizamos como la opción preferida de alojamiento para estudiantes y jóvenes en Mexicali, reconocidos por nuestra excelencia en diseño, atención al cliente y compromiso con la comunidad. Buscando innovar y contribuir al desarrollo urbano de nuestra ciudad.

Slogan.

Construyendo comunidades, creando memorias.

Logo.



Anexo 5.

FODA.

Fortalezas:

1. Ubicación estratégica: Cercanía a instituciones educativas como la UABC central y la UABC odontología, lo que atrae a estudiantes cimarrones y jóvenes profesionistas.
2. Demanda estable: Existe una demanda constante de vivienda por parte de estudiantes.
3. Diseño moderno: Ofrecer diseños de departamentos modernos y funcionales que se adapten a las necesidades y preferencias de los residentes objetivo.

Oportunidades:

1. Crecimiento urbano: Mexicali es una ciudad en crecimiento con una economía en expansión, lo que genera oportunidades para la construcción de nuevos desarrollos habitacionales.
2. Demandas cambiantes: Cambios en las preferencias de los consumidores y la demanda del mercado pueden abrir oportunidades para ofrecer características y servicios innovadores.
3. Incentivos gubernamentales: Posibilidad de acceder a incentivos y programas gubernamentales destinados a promover el desarrollo de vivienda.
4. Desarrollo sostenible: La creciente conciencia ambiental puede crear oportunidades para desarrollar proyectos de vivienda sostenible y eco amigables.

Debilidades:

1. Competencia: Presencia de otros desarrolladores inmobiliarios en la zona que ofrecen viviendas similares, lo que puede dificultar la diferenciación del proyecto.
2. Financiamiento: La obtención de financiamiento para la construcción del proyecto puede ser un desafío debido a la necesidad de inversiones significativas.
3. Regulaciones y permisos: Cumplir con las regulaciones y obtener los permisos necesarios para la construcción puede ser un proceso complejo y llevar tiempo.

4. Volatilidad económica: Vulnerabilidad a fluctuaciones económicas que pueden afectar la capacidad de los clientes para adquirir vivienda o pagar alquileres.

Amenazas:

1. Inestabilidad económica: Riesgo de desaceleración económica que pueda afectar la capacidad de los aquilinos para pagar alquileres.

2. Cambios normativos: Cambios en la legislación o regulaciones gubernamentales que puedan afectar la viabilidad del proyecto o aumentar los costos operativos.

3. Competencia desleal: Competencia desleal por parte de otros desarrolladores que puedan ofrecer precios más bajos o condiciones más favorables.

4. Eventos naturales: Riesgo de eventos naturales como terremotos o inundaciones que puedan afectar la infraestructura y la seguridad de los edificios.

Marco Teórico.

El desarrollo inmobiliario es un proceso complejo que abarca la planificación, diseño, construcción y comercialización de proyectos de bienes raíces, tales como viviendas, edificios comerciales y complejos residenciales. Este proceso implica actividades interrelacionadas que van desde la adquisición del terreno, la elaboración de diseños arquitectónicos, la gestión de permisos, la construcción de la infraestructura, hasta la venta o renta de las unidades resultantes (News, 2022).

Más allá de la simple edificación, el desarrollo inmobiliario busca generar espacios habitables, funcionales y sostenibles que respondan a las necesidades de los habitantes y a las dinámicas del entorno urbano. Yardney (como se citó en Punto Destino, 2022) lo define como una “reconfiguración continua del entorno construido para satisfacer las necesidades de la sociedad”.

Uno de los factores clave en la viabilidad de los proyectos inmobiliarios es la ubicación. La literatura especializada en bienes raíces destaca la importancia del principio “location, location, location”, ya que una localización estratégica influye directamente en la valorización del proyecto, la demanda y el retorno de inversión. A diferencia de otras

variables, como los precios o los acabados, la ubicación es una característica inmodificable del inmueble (Ortiz, 2019).

Además, un análisis de oferta y demanda resulta esencial para determinar la factibilidad de un desarrollo inmobiliario. La oferta se refiere a la disponibilidad actual de viviendas, oficinas, espacios comerciales y de entretenimiento en una zona determinada, mientras que la demanda implica la cantidad de personas interesadas en adquirir o rentar una propiedad en esa área (News, 2022). Un desequilibrio entre ambas puede representar una oportunidad o un riesgo para el inversionista.

Otro aspecto importante es la relación entre el desarrollador y el arquitecto, ya que el diseño arquitectónico debe responder tanto a las necesidades del mercado como a criterios técnicos y estéticos. La calidad de la construcción es fundamental, dado que los bienes raíces son activos duraderos que deben resistir el paso del tiempo. De ahí la importancia de lograr un equilibrio adecuado entre costo y calidad (Ortiz, 2019).

En el contexto de Mexicali, Baja California, resulta fundamental considerar el impacto urbano, social y económico que generan los desarrollos inmobiliarios en la zona centro. Este análisis permite determinar si existe una necesidad real de nuevas unidades habitacionales, así como identificar oportunidades para revitalizar sectores urbanos mediante la construcción de departamentos bien ubicados y diseñados.

Según Atlas Desarrollos (2023), invertir en proyectos inmobiliarios no solo ofrece beneficios financieros, sino también una oportunidad para contribuir al desarrollo de comunidades sostenibles, mejorando la infraestructura, la oferta habitacional y la calidad de vida en general. Por ello, una investigación seria y profesional del mercado es clave para garantizar el éxito del proyecto. En palabras de Sciarrotta (como se citó en Ortiz, 2019), “todo producto inmobiliario conceptualizado desde la exigencia de solucionar una necesidad o problemática específica de un segmento con una demanda evidenciada en una investigación de mercado profesional tiene altas probabilidades de éxito”.

En conclusión, el desarrollo inmobiliario debe abordarse como un proceso multidimensional que involucra planificación estratégica, conocimiento del mercado, sensibilidad urbana y responsabilidad social. La factibilidad de construir departamentos en

Mexicali dependerá no solo de factores técnicos y financieros, sino también del entendimiento profundo del contexto urbano y social en el que se insertará el proyecto.

La oferta y la demanda.

Oferta, es el conjunto de casas, edificios, locales comerciales, sitios de entretenimiento, etc., que hay en la zona donde los desarrolladores desean construir, por lo que su inmueble debe cubrir una necesidad que falte en ese sitio, de lo contrario no se podría hablar de una buena inversión. (News, 2022)

Demanda, con este término se refiere al número de personas que podrían necesitar un departamento, en una zona muy buscada para vivir, que cuente con tres tipos de construcciones clave: las de vivienda, las comerciales y las de oficina. (News, 2022)

El desarrollo inmobiliario no se limita únicamente a la construcción de nuevas estructuras, sino que abarca un amplio espectro de actividades que incluyen la planificación urbana, el diseño arquitectónico, la gestión de recursos naturales, la implementación de infraestructuras y servicios, y la promoción de comunidades sostenibles y vibrantes.

Algunas de las implicaciones del desarrollo inmobiliario incluyen: Crecimiento Económico, mejora de la Infraestructura, diversificación de Opciones de Vivienda, revitalización Urbana, promoción de la Sostenibilidad. El desarrollo inmobiliario no solo transforma paisajes urbanos, sino que también moldea la forma en que experimentamos y nos relacionamos con el entorno construido. Es un proceso dinámico y multifacético que tiene el potencial de influir positivamente en la calidad de vida de las personas y en la configuración de nuestras ciudades para las generaciones futuras.

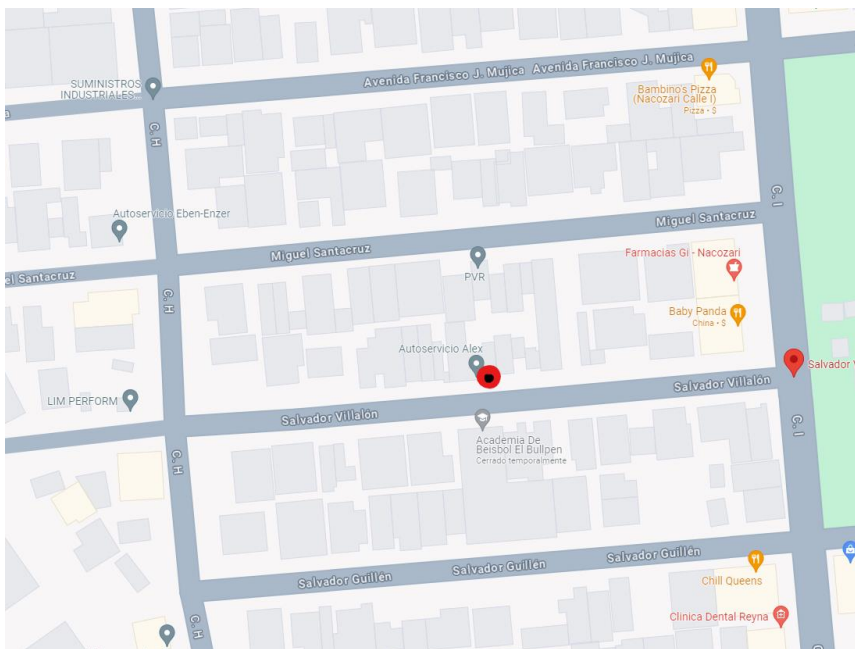
La inversión en un desarrollo inmobiliario también te brinda la oportunidad de contribuir al crecimiento y transformación de una comunidad. Al respaldar proyectos que mejoran la infraestructura, las comodidades y la calidad de vida en una zona, estás desempeñando un papel activo en la creación de entornos prósperos y atractivos. (Atlas Desarrollos, 2023)

Croquis de los departamentos.

Salvador Villalón 1678, entre calle I y calle H, colonia Nacozeni. C.P. 21030.



Anexo 6.



Anexo 7.

Impacto económico, social y ambiental.

El desarrollo inmobiliario que se realizara en la colonia Nacoziari aportara crecimiento económico, mejora de la infraestructura en la zona, diversificación de opciones de vivienda,

revitalización urbana en la colonia, promoción de sostenibilidad, entre otros por mencionar los más relevantes.

A consecuencia de la construcción, aunque es beneficiosa en muchos casos, puede implicar varios aspectos negativos. Como los siguientes:

- **Aumento de Tráfico.** Las obras de construcción suelen causar congestión en las vías cercanas, afectando la movilidad y aumentando el riesgo de accidentes.
- **Alteración del Paisaje:** La construcción puede cambiar la apariencia de un área, lo que puede no ser bien recibido por los residentes actuales.
- **Exposición al Asbesto y Otros Materiales Peligrosos:** Algunos materiales de construcción pueden ser peligrosos para los trabajadores
- **Ruido y Polvo:** El polvo y el ruido generados durante la construcción pueden causar problemas respiratorios y auditivos en los trabajadores
- **Accidentes Laborales:** La construcción es una industria de alto riesgo, y los trabajadores pueden estar expuestos a accidentes graves.
- **Incremento de Costos:** Los proyectos de construcción a menudo exceden los presupuestos iniciales, lo que puede afectar las finanzas de los inversores y promotores.

Para evitar o mitigar estos riesgos, se implementarán las siguientes medidas:

- **Asignación de Unidades de Estacionamiento:** Cada departamento contará con una unidad de estacionamiento asignada, asegurando que los residentes tengan un lugar seguro y conveniente para sus vehículos.
- **Diseño Moderno y Minimalista:** Se adoptará un diseño moderno y minimalista que no solo será estéticamente atractivo, sino también funcional y eficiente, optimizando el uso del espacio y los recursos.
- **Equipos de Seguridad para los Trabajadores:** Todos los trabajadores que participen en la obra deberán contar con los equipos de seguridad correspondientes según la normativa vigente. Esto incluye cascos, arneses, guantes, y demás equipamiento necesario para prevenir accidentes y siniestros.

- **Plan de Gastos y Financiamiento Realista:** Se elaborará un plan de gastos y financiamiento lo más exacto y realista posible, acorde a la fecha actual. Esto permitirá mantener el control del presupuesto y evitar que los costos excedan lo acordado, asegurando la viabilidad financiera del proyecto.

Supuestos de la Evaluación Financiera

La evaluación financiera del presente proyecto se realizó con base en una serie de supuestos técnicos y económicos que reflejan condiciones realistas del mercado inmobiliario en la ciudad de Mexicali, Baja California. Estos supuestos permiten proyectar los ingresos, egresos, flujos de efectivo y resultados financieros bajo diferentes escenarios de comportamiento. A continuación, se detallan los principales criterios utilizados:

Cantidad de departamentos: Se proyecta la construcción de 4 unidades habitacionales.

Precio promedio de renta mensual por departamento: \$10,000 pesos.

Ingreso extra mensual estimado: \$10,000 pesos (por concepto de estacionamientos, servicios adicionales u otras fuentes).

Gastos fijos mensuales: \$17,400 pesos (incluye servicios, mantenimiento, administración, etc.).

Costo total de construcción: \$1,224,116.00 pesos





Financiamiento: Se contempla la adquisición de un préstamo bancario por \$856,881.20 pesos a un plazo de 2 años, con una tasa de interés anual del 20% y pagos mensuales fijos aproximados de \$43,612.00

Horizonte de evaluación financiera: 5 años.



Inicio de operación: Se asume colocación inmediata al finalizar construcción.

Estos supuestos sirven como base para la proyección de resultados financieros que se presentan a continuación.

Productos necesarios para equipar un departamento.

DESCRIPCION	PRECIO	FOTOGRAFIA
FRIGOBAR	\$3,400.00 PESOS	
PARRILLA ELECTRICA	\$1,700.00 PESOS	
CALENTADOR DE AGUA	\$2,400.00 PESOS	
ESPEJO	\$300.00 PESOS	
COLCJON MATRIMONIAL	\$3,050.00 PESOS	
PAQUETE SANITARIO 3 PZ	\$1,597.00 PESOS	
MINISPLIT MABE 2 TONELADAS	\$11,700.00 PESOS	
REGADERA FIJA CON ESPEJO	\$200.00 PESOS	
CORTINA Y TUBO REGADERA	\$500.00 PESOS	
PUERTA EXTERIOR	\$2,700.00 PESOS	
VENTANAS	\$4,300.00 PESOS	
CERROJO ENTRADA PRINCIPAL	\$600.00 PESOS	
SISTEMA DE CAMARAS	\$4,000.00 PESOS	
FOCOS	\$500.00 PESOS	
CONTACTO, INTERRUPTORES, ETC	\$500.00 PESOS	
SET DE COCINA Y TARJA	\$4,900.00 PESOS	

Anexo 8.

DESCRIPCION	PRECIO	FOTOGRAFIA
BASE PARA CAMA	\$1,800.00 PESOS	
PUERTA BAÑO	\$600.00 PESOS	

Anexo 9.

Se necesita por departamento:

Set cocina muebles	\$ 4,000.00
focos led	\$ 500.00
Boiler	\$ 2,400.00
Puerta principal	\$ 2,700.00
Baño	\$ 1,600.00
Refri	\$ 3,400.00
Minisplit	\$ 11,700.00
Chapa	\$ 569.00
Ventana	\$ 600.00
Ventana	\$ 2,000.00
Ventana	\$ 1,700.00
Regadera	\$ 200.00
Cortina regadera y tubo	\$ 500.00
Parrilla Eléctrica	\$ 1,700.00
Cama	\$ 3,100.00
Espejo	\$ 300.00
base	\$ 1,800.00
Tarja	\$ 900.00
Interruptor, contacto, base foco	\$ 500.00
Puerta baño	\$ 560.00
Por departamento	\$ 40,729.00
	5
Total	\$203,645.00
Camaras seguridad	\$ 4,000.00
	\$207,645.00

Anexo 10.

Fuentes de Financiamiento.

Aportación propia

Aportación propia de \$500,000.000 pesos.

Solicitud de préstamo a institución bancaria

El monto del crédito podrá ser solicitado de \$856, 881.20 pesos (Ochocientos cincuenta y seis mil ocho cientos ochenta y uno pesos 20/100 m.n.), tasa de interés del 20% anual sobre saldos insolutos. El plazo del financiamiento es 24 meses.

	Total a Pagar	Total a Pagar de Intereses	Total a Pagar de Capital	Capital Pendiente
Año 1	\$523,339.88	\$137,251.46	\$386,088.42	\$470,792.78
Año 2	\$523,339.88	\$52,547.10	\$470,792.78	\$42,896.71
Total	\$1,046,680	\$189,799	\$856,881	
	Total de intereses	\$0		

Anexo 17.

Saldo inicial	Capital pendiente	Interes	Capital	Cuota periodica
1	\$ 856,881.20	\$14,281	\$29,330	\$43,612
2	\$827,551	\$13,793	\$29,819	\$43,612
3	\$797,732	\$13,296	\$30,316	\$43,612
4	\$767,416	\$12,790	\$30,821	\$43,612
5	\$736,594	\$12,277	\$31,335	\$43,612
6	\$705,259	\$11,754	\$31,857	\$43,612
7	\$673,402	\$11,223	\$32,388	\$43,612
8	\$641,014	\$10,684	\$32,928	\$43,612
9	\$608,085	\$10,135	\$33,477	\$43,612
10	\$574,609	\$9,577	\$34,035	\$43,612
11	\$540,574	\$9,010	\$34,602	\$43,612
12	\$505,972	\$8,433	\$35,179	\$43,612
13	\$470,793	\$7,847	\$35,765	\$43,612
14	\$435,028	\$7,250	\$36,361	\$43,612
15	\$398,666	\$6,644	\$36,967	\$43,612
16	\$361,699	\$6,028	\$37,583	\$43,612
17	\$324,116	\$5,402	\$38,210	\$43,612
18	\$285,906	\$4,765	\$38,847	\$43,612
19	\$247,060	\$4,118	\$39,494	\$43,612
20	\$207,566	\$3,459	\$40,152	\$43,612
21	\$167,413	\$2,790	\$40,821	\$43,612
22	\$126,592	\$2,110	\$41,502	\$43,612
23	\$85,090	\$1,418	\$42,193	\$43,612
24	\$42,897	\$715	\$42,897	\$43,612
		\$189,799	\$856,881	\$1,046,680

Anexo 18.

Estudio económico.

Inversión Inicial.

Cantidad	Concepto	Precio unitario	% del total	% subtotal	Importe
Inversión Fija					
Equipo principal					
4	Material construccion	\$ 200,000.00	65.35%	83.08%	\$ 800,000.00
4	set cocina	\$ 4,000.00	1.31%	1.66%	\$ 16,000.00
4	focos led	\$ 500.00	0.16%	0.21%	\$ 2,000.00
4	boiler	\$ 2,400.00	0.78%	1.00%	\$ 9,600.00
4	puerta principal	\$ 2,700.00	0.88%	1.12%	\$ 10,800.00
4	Baño	\$ 1,600.00	0.52%	0.66%	\$ 6,400.00
4	Refri	\$ 3,400.00	1.11%	1.41%	\$ 13,600.00
4	Minisplit	\$ 11,700.00	3.82%	4.86%	\$ 46,800.00
4	Chapa	\$ 569.00	0.19%	0.24%	\$ 2,276.00
4	Ventana	\$ 600.00	0.20%	0.25%	\$ 2,400.00
4	Ventana	\$ 2,000.00	0.65%	0.83%	\$ 8,000.00
4	Ventana	\$ 1,700.00	0.56%	0.71%	\$ 6,800.00
4	Regadera	\$ 200.00	0.07%	0.08%	\$ 800.00
4	Cortina regadera y tubo	\$ 500.00	0.16%	0.21%	\$ 2,000.00
4	Parrilla Electrica	\$ 1,700.00	0.56%	0.71%	\$ 6,800.00
4	Cama	\$ 3,100.00	1.01%	1.29%	\$ 12,400.00
4	Espejo	\$ 300.00	0.10%	0.12%	\$ 1,200.00
4	base	\$ 1,800.00	0.59%	0.75%	\$ 7,200.00
4	Interruptor, contacto, base foco	\$ 500.00	0.16%	0.21%	\$ 2,000.00
4	Puerta baño	\$ 560.00	0.18%	0.23%	\$ 2,240.00
4	Tarja	\$ 900.00	0.29%	0.37%	\$ 3,600.00
Total equipo principal				100%	\$ 962,916.00
Mobiliario y equipo					
1	Camaras de Seguridad	\$ 4,000.00	0%	100.00%	\$ 4,000
				100%	\$ 4,000
Inversión diferida					
Gastos preoperativos					
	Gastos de Instalación	\$ 200,000.00	16%	97.56%	\$ 200,000.00
	Gastos de organización	\$ 5,000.00	0%	2.44%	\$ 5,000.00
Total Inversión diferida			17%	100%	\$ 205,000.00
Capital de trabajo		\$ 52,200.00	4%	100%	\$ 52,200.00
TOTAL DE LA INVERSIÓN INICIAL					\$ 1,224,116.00

Anexo 19.

Gastos.

Concepto	Mensual
Gastos de administración (incluye sueldos)	\$ 9,400
Gastos de venta (incluye sueldos)	\$ 8,000
Total de gastos	\$ 17,400

Anexo 20.

Ingresos estimados (portafolio de productos).

Producto	Servicios anuales	Precio Unitario	Importe anual	2023	2024	2025	2026
Renta departamento	48.00	\$ 10,000.00	\$ 480,000.00	\$ 504,000.00	\$ 529,200.00	\$ 555,660.00	\$ 583,443.00
otros ingresos	12.00	\$ 10,000.00	\$ 120,000.00	\$ 126,000.00	\$ 132,300.00	\$ 138,915.00	\$ 145,860.75
T o t a l e s			\$ 600,000.00	\$ 630,000.00	\$ 661,500.00	\$ 694,575.00	\$ 729,303.75

Anexo 21.

Flujo de efectivo.

Flujo operativo		0	1	2	3	4	5
	Utilidad neta		\$129,674	\$209,022	\$266,863	\$289,533	\$313,030
+	Depreciación y amortización		\$21,700	\$21,700	\$21,700	\$20,900	\$20,500
+	Gastos financieros		\$137,251	\$52,547	\$0	\$0	\$0
	Cambios en el capital de trabajo		\$441,663	\$118,711	-\$446,004	\$9,716	\$10,070
	Flujo de operación	\$0	\$730,288	\$401,980	-\$157,441	\$320,149	\$343,599
+	Recuperación del capital de trabajo	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
+	Valor de salvamento	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
=	Flujo neto de efectivo operativo	\$0	\$730,288	\$401,980	-\$157,441	\$320,149	\$343,599
	Flujo operativo acumulado	\$0	\$730,288	\$1,132,268	\$974,827	\$1,294,976	\$1,638,576

Flujo financiero		0	1	2	3	4	5
	Utilidad neta	\$0	\$129,674	\$209,022	\$266,863	\$289,533	\$313,030
+	Depreciación y amortización	\$0	\$21,700	\$21,700	\$21,700	\$20,900	\$20,500
	Cambios en el capital de trabajo	\$0	\$441,663	\$118,711	-\$446,004	\$9,716	\$10,070
	Inversión activo fijo	-\$966,916					
	Inversión diferida	-\$205,000					
	Inversión capital de trabajo	-\$52,200					
	Pago de préstamos		-\$386,088.42	-\$470,792.78	\$0.00	\$0.00	\$0.00
	Flujo financiero	-\$1,224,116	\$206,949	-\$121,360	-\$157,441	\$320,149	\$343,599
	Entrada de créditos	\$856,881		\$0	\$0	\$0	\$0
	Cambios en capital	\$367,235	-\$367,235	\$0	\$0	\$0	\$0
+	Recuperación del capital de trabajo	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
+	Valor de salvamento	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
	Flujo neto de efectivo financiero	-\$0	-\$160,286	-\$121,360	-\$157,441	\$320,149	\$343,599
=	Flujo financiero acumulado	-\$0	-\$160,286	-\$281,646	-\$439,087	-\$118,938	\$224,661
-	Flujo de efectivo sin proyecto						
	Flujo de efectivo financiero incremental	-\$0	-\$160,286	-\$121,360	-\$157,441	\$320,149	\$343,599
		\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0

Anexo 22.

Estado de Resultado.

Concepto	Años				
	2024	2025	2026	2027	2028
Ventas	\$600,000	\$630,000	\$661,500	\$694,575	\$729,304
Venta total	\$600,000	\$630,000	\$661,500	\$694,575	\$729,304
Costos de venta sin depreciación	\$27,000	\$28,350	\$29,768	\$31,256	\$32,819
Depreciación y amortización	\$20,000	\$20,000	\$20,000	\$20,000	\$20,000
Costo de ventas	47,000	48,350	49,768	51,256	52,819
Utilidad bruta	\$553,000	\$581,650	\$611,733	\$643,319	\$676,485
Gastos de administración	\$112,800	\$112,800	\$112,800	\$112,800	\$112,800
Gastos de venta	\$96,000	\$96,000	\$96,000	\$96,000	\$96,000
Gastos de Ope. sin DEP y AMORT	\$208,800	\$208,800	\$208,800	\$208,800	\$208,800
Depreciación	\$1,200	\$1,200	\$1,200	\$400	\$0
Amortización	\$20,500	\$20,500	\$20,500	\$20,500	\$20,500
Total deprec. amortiz.	\$21,700	\$21,700	\$21,700	\$20,900	\$20,500
Gastos de Ope. con DEP y AMORT	\$230,500	\$230,500	\$230,500	\$229,700	\$229,300
Utilidad operativa	\$322,500	\$351,150	\$381,233	\$413,619	\$447,185
Costo integral de financiamiento					
Intereses	\$137,251	\$52,547	\$0	\$0	\$0
Utilidad antes imp	\$185,249	\$298,603	\$381,233	\$413,619	\$447,185
ISR y PTU	\$55,575	\$89,581	\$114,370	\$124,086	\$134,156
Utilidad neta	\$129,674	\$209,022	\$266,863	\$289,533	\$313,030
Tasa de rendimiento	21.61%	33.18%	40.34%	41.68%	42.92%
30%					
no tendre trabajadores no PTU					

Anexo 23.

Costo del servicio.

	Años				
	2024	2025	2026	2027	2028
Costo de ventas					
Costo de ventas	\$ 27,000	\$ 28,350	\$ 29,768	\$ 31,256	\$ 32,819
Total costo de ventas	\$27,000	\$28,350	\$29,768	\$31,256	\$32,819
Depreciacion	\$20,000	\$20,000	\$20,000	\$20,000	\$20,000
Total costo de ventas	\$47,000	\$48,350	\$49,768	\$51,256	\$52,819

Anexo 24.

Origen y aplicación de los recursos



Cantidad	Concepto	Precio unitario	% del total	% subtotal	Importe	Beneficiario	Bancos
Inversión Fija						30%	70%
Equipo principal							
4	Material construccion	\$ 200,000.00	65%	83.08%	\$ 800,000.00	\$ 240,000.00	\$ 560,000.00
4	set cocina	\$ 4,000.00	1%	1.66%	\$ 16,000.00	\$ 4,800.00	\$ 11,200.00
4	focos led	\$ 500.00	0%	0.21%	\$ 2,000.00	\$ 600.00	\$ 1,400.00
4	boiler	\$ 2,400.00	1%	1.00%	\$ 9,600.00	\$ 2,880.00	\$ 6,720.00
4	puerta principal	\$ 2,700.00	1%	1.12%	\$ 10,800.00	\$ 3,240.00	\$ 7,560.00
4	Baño	\$ 1,600.00	1%	0.66%	\$ 6,400.00	\$ 1,920.00	\$ 4,480.00
4	Refri	\$ 3,400.00	1%	1.41%	\$ 13,600.00	\$ 4,080.00	\$ 9,520.00
4	Minisplit	\$ 11,700.00	4%	4.86%	\$ 46,800.00	\$ 14,040.00	\$ 32,760.00
4	Chapa	\$ 569.00	0%	0.24%	\$ 2,276.00	\$ 682.80	\$ 1,593.20
4	Ventana	\$ 600.00	0%	0.25%	\$ 2,400.00	\$ 720.00	\$ 1,680.00
4	Ventana	\$ 2,000.00	1%	0.83%	\$ 8,000.00	\$ 2,400.00	\$ 5,600.00
4	Ventana	\$ 1,700.00	1%	0.71%	\$ 6,800.00	\$ 2,040.00	\$ 4,760.00
4	Regadera	\$ 200.00	0%	0.08%	\$ 800.00	\$ 240.00	\$ 560.00
4	Cortina regadera y tubo	\$ 500.00	0%	0.21%	\$ 2,000.00	\$ 600.00	\$ 1,400.00
4	Parrilla Electrica	\$ 1,700.00	1%	0.71%	\$ 6,800.00	\$ 2,040.00	\$ 4,760.00
4	Cama	\$ 3,100.00	1%	1.29%	\$ 12,400.00	\$ 3,720.00	\$ 8,680.00
4	Espejo	\$ 300.00	0%	0.12%	\$ 1,200.00	\$ 360.00	\$ 840.00
4	base	\$ 1,800.00	1%	0.75%	\$ 7,200.00	\$ 2,160.00	\$ 5,040.00
4	Interruptor, contacto, base foco	\$ 500.00	0%	0.21%	\$ 2,000.00	\$ 600.00	\$ 1,400.00
4	Puerta baño	\$ 560.00	0%	0.23%	\$ 2,240.00	\$ 672.00	\$ 1,568.00
4	Tarja	\$ 900.00	0%	0.37%	\$ 3,600.00	\$ 1,080.00	\$ 2,520.00
4		0 \$	-	0%	\$ -	\$ -	\$ -
Total equipo principal			79%	100%	\$ 962,916.00	\$ 288,874.80	\$ 674,041.20
Mobiliario y equipo							
1	Camaras de Seguridad	\$ 4,000	0.3%	100.00%	\$ 4,000	\$ 1,200.00	\$ 2,800.00
Total Mobiliario y equipo			0%	100.00%	\$ 4,000	\$ 1,200.00	\$ 2,800.00
Inversión diferida							
Gastos preoperativos							
4	Gastos de Instalación	\$ 50,000.00	16%	97.56%	\$ 200,000.00	\$ 60,000.00	\$ 140,000.00
1	Gastos de organización	\$ 5,000.00	0%	2.44%	\$ 5,000.00	\$ 1,500.00	\$ 3,500.00
Total Inversión diferida			17%		\$ 205,000.00	\$ 61,500.00	\$ 143,500.00
Capital de trabajo		\$ 52,200.00	4%	100%	\$ 52,200.00	\$ 15,660.00	\$ 36,540.00
TOTAL DE LA INVERSIÓN INICIAL					\$ 1,224,116.00	\$ 367,234.80	\$ 856,881.20

Anexo 33.

Mobiliario

DESCRIPCION	PRECIO	FOTOGRAFIA
FRIGOBAR	\$3,400.00 PESOS	
PARRILLA ELECTRICA	\$1,700.00 PESOS	
CALENTADOR DE AGUA	\$2,400.00 PESOS	
ESPEJO	\$300.00 PESOS	
COLCJON MATRIMONIAL	\$3,050.00 PESOS	
PAQUETE SANITARIO 3 PZ	\$1,597.00 PESOS	
MINISPLIT MABE 2 TONELADAS	\$11,700.00 PESOS	
REGADERA FIJA CON ESPEJO	\$200.00 PESOS	
CORTINA Y TUBO REGADERA	\$500.00 PESOS	
PUERTA EXTERIOR	\$2,700.00 PESOS	
VENTANAS	\$4,300.00 PESOS	
CERROJO ENTRADA PRINCIPAL	\$600.00 PESOS	
SISTEMA DE CAMARAS	\$4,000.00 PESOS	
FOCOS	\$500.00 PESOS	
CONTACTO, INTERRUPTORES, ETC	\$500.00 PESOS	
SET DE COCINA Y TARJA	\$4,900.00 PESOS	

Anexo 8.

DESCRIPCION	PRECIO	FOTOGRAFIA
BASE PARA CAMA	\$1,800.00 PESOS	
PUERTA BAÑO	\$600.00 PESOS	

Anexo 9.

Valor Actual Neto Operativo.

Evaluación económica

VPN Operativo	0	1	2	3	4	5
Flujo de efectivo		\$730,288	\$401,980	-\$157,441	\$320,149	\$343,599
Tasa de descuento	19.60%	0.836111	0.699081	0.584509	0.488714	0.408619
Flujo de efectivo a valor presente	-\$ 1,224,116	\$610,602	\$281,016	-\$92,026	\$156,462	\$140,401
Sumatoria de FE netos (ΣFEN)		\$1,096,455				
Valor Presente Neto		-\$127,661				

Anexo 25.

Valor Actual Neto Financiero.

Evaluación económica

VPN Operativo	0	1	2	3	4	5
Flujo de efectivo		-\$160,286	-\$121,360	-\$157,441	\$320,149	\$343,599
Tasa de descuento	6.30%	0.94	0.88	0.83	0.78	0.74
Flujo de efectivo a valor presente	-\$367,235	-\$150,787	-\$107,401	-\$131,075	\$250,738	\$253,155
Sumatoria de FE netos (ΣFEN)		\$114,630				
Valor Presente Neto		-\$252,605				
		0.94	0.88	0.83	0.78	0.74

Anexo 26.

Tasa Interna de Retorno Operativa.

Concepto	0	1	2	3	4	5
Flujo de efectivo a VP	-\$ 1,224,116.00	\$730,288	\$401,980	-\$157,441	\$320,149	\$343,599
Tasa Interna de Retorno		13.46%				

Anexo 27.

Tasa Interna de Retorno Financiera.

Concepto	0	1	2	3	4	5
Flujo de efectivo a VP	-\$367,235	-\$160,286	-\$121,360	-\$157,441	\$320,149	\$343,599
Tasa Interna de Retorno	-5.56%					

Anexo 28.

PRI.

	0	1	2	3	4	5
Inversión inicial	\$1,224,116					
Flujo operativo		\$730,288	\$401,980	-\$157,441	\$320,149	\$343,599
Flujo operativo acumulado		\$730,288	\$1,132,268	\$974,827	\$1,294,976	\$1,638,576
Remanente sobre la inv inicial		\$493,828	\$91,848	\$249,289	\$70,860	\$414,460
PRI operativo (en meses)	45				45	
Inversión inicial	\$ 367,234.80					
Flujo financiero		-\$160,286	-\$121,360	-\$157,441	\$320,149	\$343,599
Flujo financiero acumulado		-\$160,286	-\$281,646	-\$439,087	-\$118,938	\$224,661
Remanente sobre la inv inicial		\$527,521	\$648,881	\$806,322	\$486,173	\$142,574
PRI financiero (en meses)	0					

Anexo 29.

CCPP.

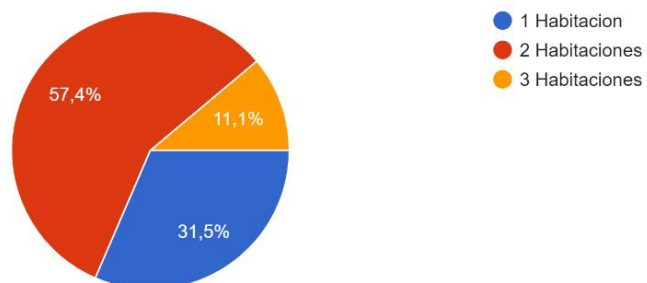
Fuente de financ	Monto	Tasa activa	% de financ	CCPP	Inflación	Tasa impuestos	CCPP deflactado
Socios	\$367,235	30.00%	30%	9.00%	4.99%	30%	6.30%
Banco	\$856,881	20.00%	70%	14.00000%			13.30%
	\$1,224,116			23.00%			19.60%

Anexo 30.

Encuestas.

¿Cuántas habitaciones necesita?

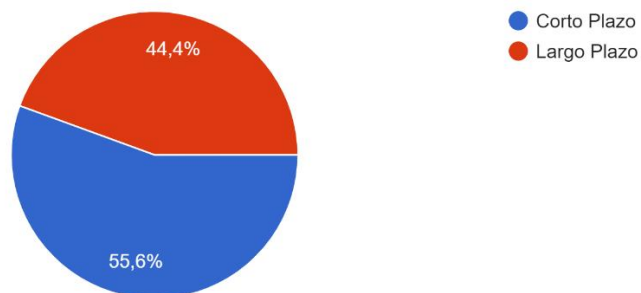
54 respuestas



Anexo 13.

¿Prefiere un contrato de alquiler a corto o largo plazo?

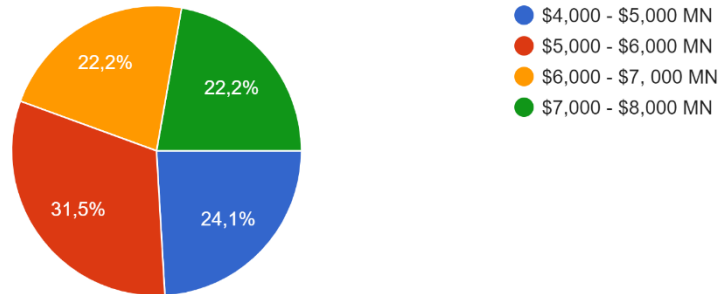
54 respuestas



Anexo 14.

En qué rango estarías dispuesto a pagar por una renta mensualmente, si cubre todas las necesidades que requieres. Aquí tienes algunas opciones:

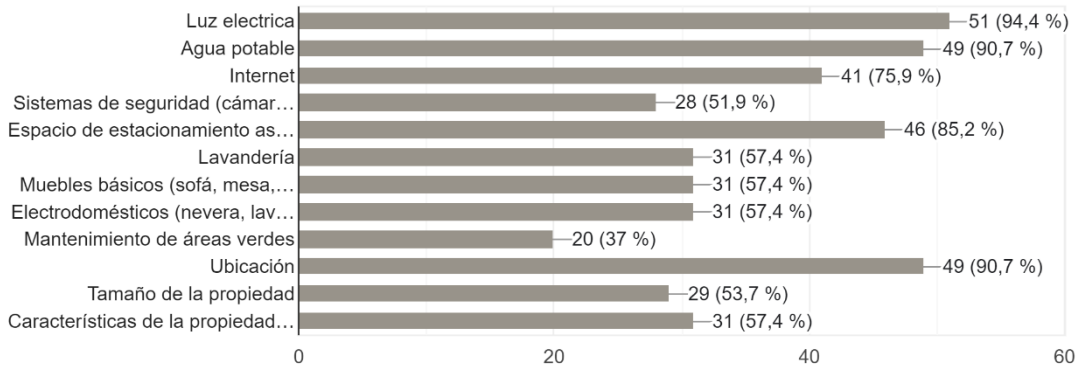
54 respuestas



Anexo 15.

Marca los aspectos que buscas al rentar un departamento

54 respuestas



Anexo 16.

Análisis de sensibilidad.

Variable	Escenario Optimista	Escenario Moderado (Base)	Escenario Pesimista
Ingreso mensual total	\$56,000	\$50,000	\$41,000
Gastos fijos mensuales	\$17,400	\$17,400	\$17,400
Pago mensual del préstamo (24 meses)	\$43,519.92	\$43,519.92	\$43,519.92
Total egresos mensuales (primeros 2 años)	\$60,919.92	\$60,919.92	\$60,919.92
Utilidad mensual neta (años 1-2)	-\$4,919.92 (negativa)	-\$10,919.92 (negativa)	-\$19,919.92 (negativa)
Utilidad mensual neta (después de 2 años)	\$38,600	\$32,600	\$23,600
Tiempo estimado de recuperación total	3.5 años	4.2 años	5.5 años
VAN (5 años, 10%)	~\$672,000	~\$438,000	~\$142,000
TIR estimada	16.20%	11.40%	6.80%

Anexo 34.

La tabla anterior muestra tres escenarios proyectados optimista, moderado y pesimista considerando los principales factores que pueden influir en la rentabilidad del proyecto, como la renta mensual, la ocupación, los ingresos adicionales y la inclusión de un financiamiento bancario.

En los tres casos, se observa que durante los primeros dos años el proyecto presenta un flujo de efectivo negativo, resultado de los pagos mensuales derivados del préstamo solicitado. No obstante, a partir del tercer año, al finalizar el compromiso crediticio, el flujo operativo se vuelve positivo, permitiendo recuperar la inversión inicial de forma progresiva.

Este análisis de sensibilidad permite anticipar los posibles impactos financieros derivados de cambios en el mercado y tomar decisiones estratégicas con mayor fundamento. Además, refuerza la necesidad de contar con una reserva de capital o fondo de contingencia para afrontar los compromisos de deuda durante la etapa inicial del proyecto.

Conclusiones y recomendaciones.

Después de realizar un análisis exhaustivo del proyecto de construcción de departamentos nos han dado los elementos para evaluar la viabilidad del proyecto de negocio propuesto. A través de la Tasa Interna e Retorno (TIR), el Valor Presente Neto (VPN) y el Período de Recuperación de la Inversión (PRI), se logró determinar la rentabilidad y sustentabilidad económica del emprendimiento en el mediano y largo plazo.

En primer lugar, la TIR operativa calculada fue de 13.46%, lo que indica que el proyecto generaría una rentabilidad por encima del costo de oportunidad del capital en un contexto conservador. No obstante, si bien este valor puede parecer atractivo de forma aislada.

El Valor Presente Neto (VPN) operativo arrojó un resultado negativo de -127,661, lo cual es un dato crítico que no debe pasarse por alto. Este valor implica que, al descontar los flujos de caja esperados a la tasa de descuento definida, el proyecto destruiría valor en lugar de crearlo. En otras palabras, bajo las condiciones actuales, el retorno económico del negocio no sería suficiente para recuperar la inversión inicial ni para cubrir el costo de capital, lo que representa un alto riesgo financiero.

Por otro lado, el Período de Recuperación de la Inversión (PRI) se estimó en 45 meses, lo cual representa casi cuatro años. Este plazo es considerablemente extenso para proyectos de esta naturaleza, especialmente si se considera que, durante ese tiempo, la inversión inicial permanece comprometida sin generar ganancias netas. En entornos económicos cambiantes o con alta inflación, este factor puede reducir aún más la viabilidad real del proyecto.

En conjunto, los indicadores financieros utilizados reflejan que el negocio, tal como está planteado actualmente, no resulta rentable ni sostenible desde un punto de vista económico.

Se podría reformular ciertos aspectos clave del proyecto, tales como el modelo de monetización, la gestión de gastos operativos o estrategias que reduzcan los costos fijos y variables. Así como, realizar escenarios alternativos con proyecciones optimistas y pesimistas, al fin de evaluar el rango de sensibilidad de los resultados financieros frente a posibles cambios en el entorno económico.

A futuro, con los ajustes adecuados, este proyecto podría revalorizarse y convertirse en una opción atractiva para su ejecución.

Bibliografía

News. (2022). *¿Qué es el desarrollo inmobiliario y cuál es su importancia?*

<https://www.news.com.mx/desarrollo-inmobiliario>

Ortiz, S. (2019). *Desarrollo inmobiliario: claves del éxito*. Real Estate Magazine.

<https://www.realestatemagazine.com/desarrollo-inmobiliario-claves>

Punto Destino. (2022). *Qué es el desarrollo inmobiliario y cómo funciona*.

<https://puntodestino.com/desarrollo-inmobiliario>

Alberdi, R. (2024). *The Power. ¿Qué es un CEO? Significado y responsabilidades*.

<https://thepower.education/blog/quien-es-y-que-hace-el-ceo-de-una-empresa>

Atlas Desarrollos. (2023, septiembre 13). *Desarrollo inmobiliario: Vista desde arriba de un complejo habitacional*. <https://atlasdesarrollos.com/blog/desarrollo-inmobiliario/>

Baja California Gobierno del Estado. (2024). *Convocatoria Emprende Empresarial 2024*.

Secretaría de Economía e Innovación.

<https://www.bajacalifornia.gob.mx/Documentos/economia/reactivabc/FONDO-EMPRENDE-EMPRESARIAL-PF/Convocatoria%20Emprende%20Empresarial%202024.pdf>

Data México. (2024, junio 5). *Universidad Autónoma de Baja California*.

<https://www.economia.gob.mx/datamexico/es/profile/institution/universidad-autonoma-de-baja-california>

Facebook. (2024, junio 5). *Estudios y departamentos estudiantes UABC Mexicali y foráneos*

[Grupo en Facebook]. https://www.facebook.com/groups/178149999340321/?locale=es_LA

Fractal. (2024). *La importancia del departamento de mantenimiento en la empresa.*

<https://www.fractal.com/es/guias-mantenimiento/la-importancia-del-departamento-de-mantenimiento>

Gaceta UABC. (2024, junio). *Es UABC la mejor institución de educación superior del noroeste de*

México. <https://gaceta.uabc.mx/notas/academia/es-uabc-la-mejor-institucion-de-educacion-superior-del-noroeste-de-mexico>

Gobierno de México. (2024, junio 6). *Incremento a los salarios mínimos para 2024.*

<https://www.gob.mx/conasami/articulos/incremento-a-los-salarios-minimos-para-2024?idiom=es>

INEGI. (2020). *Subsistema de Información Demográfica y Social: Censos y conteos.*

<https://www.inegi.org.mx/programas/ccpv/2020/#Microdatos>

Logística B.T. (2020). *¿Eres estudiante foráneo y necesitas mudarte a otra ciudad?*

<https://mudanzas.moving.mx/eres-estudiante-foraneo-y-necesitas-mudarte-a-otra-ciudad/>

News, D. (2022). *¿Por qué son importantes los desarrollos inmobiliarios?* Punto Destino.

<https://puntodestino.com.mx/blog/por-que-son-importantes-los-desarrollos-inmobiliarios/>

QuickBooks. (2024). *Las principales funciones de la contabilidad.*

<https://quickbooks.intuit.com/global/resources/es/contabilidad/principales-funciones-de-la-contabilidad/>

Ortiz, S. (2019). *Desarrollo de proyectos inmobiliarios* (p. 45). Argentina: Diseño Editorial.

Anexos.

Estudio de mercado:

Facultad	Alumnos
FACULTAD DE ARQUITECTURA Y DISEÑO	239
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y POLÍTICAS	16
FACULTAD DE DERECHO	246
FACULTAD DE DEPORTES	81
FACULTAD DE INGENIERÍA	814
FACULTAD DE ODONTOLOGÍA	104
FACULTAD DE PEDAGOGÍA E INNOVACIÓN EDUCATIVA 153 562 715	108
FACULTAD DE IDIOMAS	52
INSTITUTO DE INV. EN CS. VETERINARIAS	81
FACULTAD DE ARTES	125
TOTAL	1866.0
Porcentaje foraneos .20%	373.2

Anexo 1.

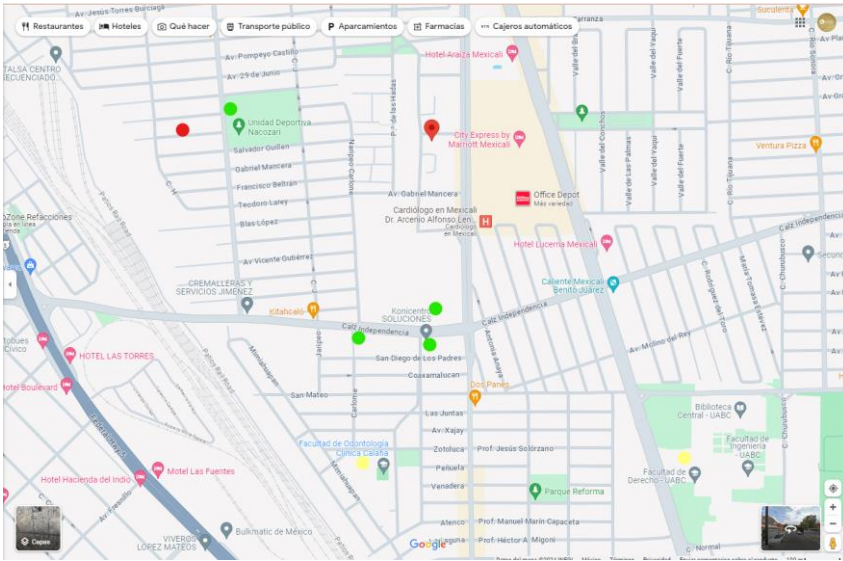
Precios a competir

Distancia a UABC Central	Particularidades	Precio por mes
Jardines del Valle	1 Habitación, 1 baño	\$ 7,500.00
Calafia	2 habitaciones, sin muebles	\$ 7,000.00
Independencia	1 habitación, 1 baño	\$ 5,500.00
Independencia	1 Habitación 1 baño	\$ 7,000.00
Profesores estatales	2 recamara, 1 baño, amueblado	\$ 10,000.00
Insurgentes	1 recamaras, 1 baño	\$ 9,450.00
Maestros estatales	2 recamaras, 2 baños, amueblado	\$ 10,000.00
Independencia	2 recamaras, 1 baño, amueblado	\$ 8,800.00

\$ 65,250.00

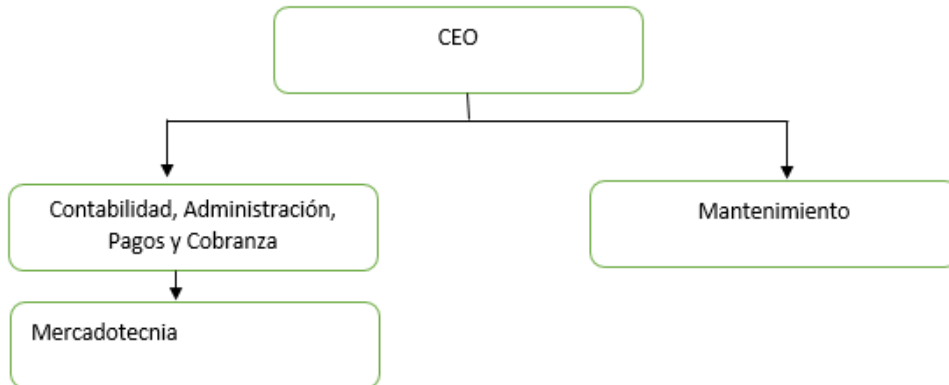
Promedio renta mensual a competir \$ 8,156.25

Anexo 2.



Anexo 3.

Organigrama:



Anexo 4.

Logo:

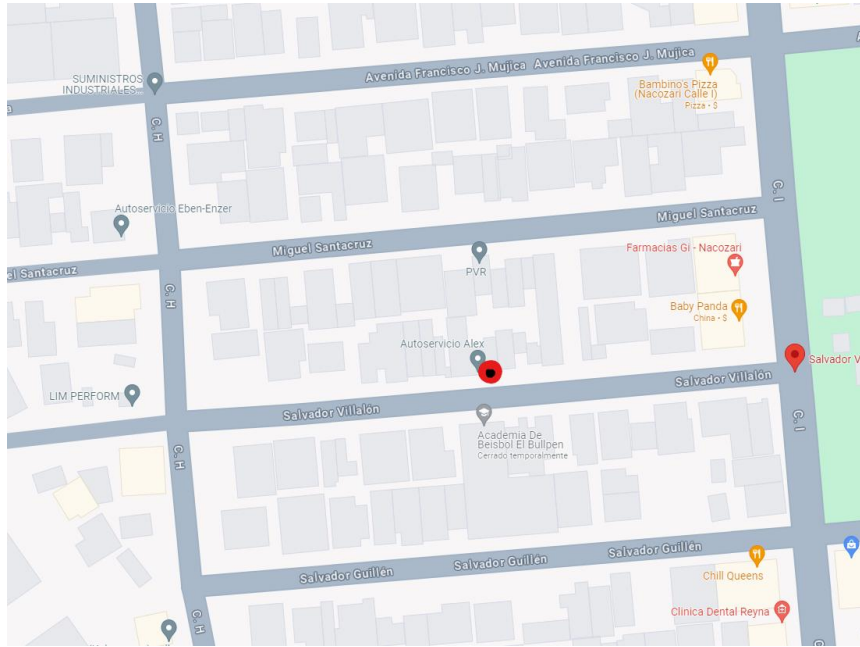


Anexo 5.

Ubicación:



Anexo 6.





Anexo 7.

Lista de precios

DESCRIPCION	PRECIO	FOTOGRAFIA
FRIGOBAR	\$3,400.00 PESOS	
PARRILLA ELECTRICA	\$1,700.00 PESOS	
CALENTADOR DE AGUA	\$2,400.00 PESOS	
ESPEJO	\$300.00 PESOS	
COLCJON MATRIMONIAL	\$3,050.00 PESOS	
PAQUETE SANITARIO 3 PZ	\$1,597.00 PESOS	
MINISPLIT MABE 2 TONELADAS	\$11,700.00 PESOS	
REGADERA FIJA CON ESPEJO	\$200.00 PESOS	

CORTINA Y TUBO REGADERA	\$500.00 PESOS	
PUERTA EXTERIOR	\$2,700.00 PESOS	
VENTANAS	\$4,300.00 PESOS	
CERROJO ENTRADA PRINCIPAL	\$600.00 PESOS	
SISTEMA DE CAMARAS	\$4,000.00 PESOS	
FOCOS	\$500.00 PESOS	
CONTACTO, INTERRUPTORES, ETC	\$500.00 PESOS	
SET DE COCINA Y TARJA	\$4,900.00 PESOS	

Anexo 8.

DESCRIPCION	PRECIO	FOTOGRAFIA
BASE PARA CAMA	\$1,800.00 PESOS	
PUERTA BAÑO	\$600.00 PESOS	

Anexo 9.

Inversión por departamento

Se necesita por departamento:

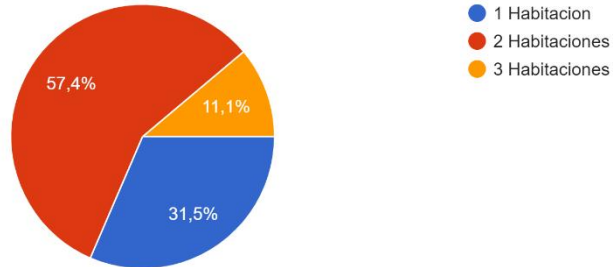
Set cocina muebles	\$ 4,000.00
focos led	\$ 500.00
Boiler	\$ 2,400.00
Puerta principal	\$ 2,700.00
Baño	\$ 1,600.00
Refri	\$ 3,400.00
Minisplit	\$ 11,700.00
Chapa	\$ 569.00
Ventana	\$ 600.00
Ventana	\$ 2,000.00
Ventana	\$ 1,700.00
Regadera	\$ 200.00
Cortina regadera y tubo	\$ 500.00
Parrilla Electrica	\$ 1,700.00
Cama	\$ 3,100.00
Espejo	\$ 300.00
base	\$ 1,800.00
Tarja	\$ 900.00
Interruptor, contacto, base foco	\$ 500.00
Puerta baño	\$ 560.00
<hr/>	
Por departamento	\$ 40,729.00
	5
Total	\$ 203,645.00
Camaras seguridad	\$ 4,000.00
	\$ 207,645.00

Anexo 10.

Encuestas

¿Cuántas habitaciones necesita?

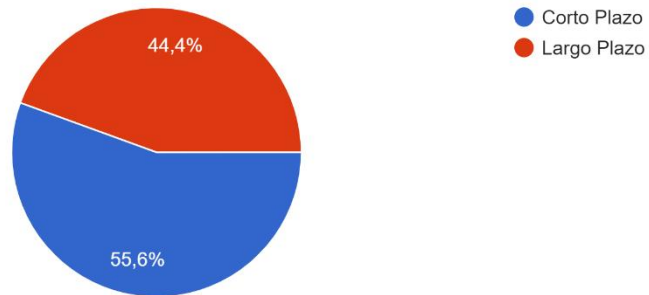
54 respuestas



Anexo 13.

¿Prefiere un contrato de alquiler a corto o largo plazo?

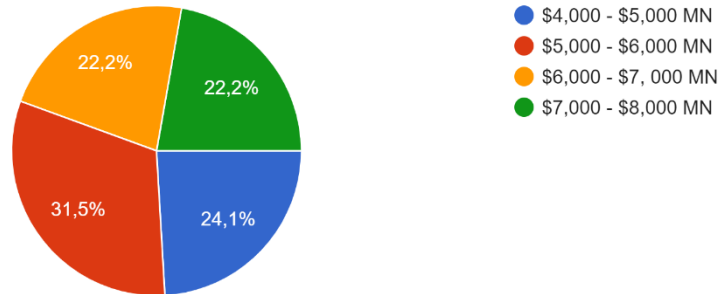
54 respuestas



Anexo 14.

En qué rango estarías dispuesto a pagar por una renta mensualmente, si cubre todas las necesidades que requieres. Aquí tienes algunas opciones:

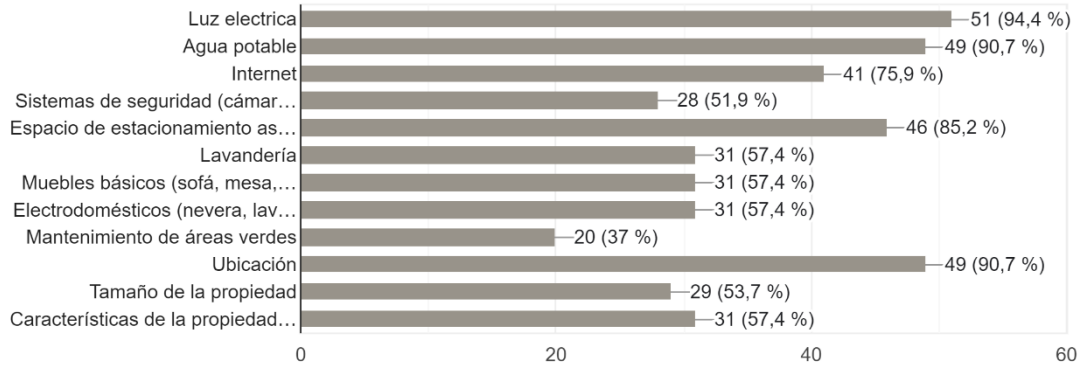
54 respuestas



Anexo 15

Marca los aspectos que buscas al rentar un departamento

54 respuestas



Anexo 16.

Plan de financiamiento

	Total a Pagar	Total a Pagar de Intereses	Total a Pagar de Capital	Capital Pendiente
Año 1	\$523,339.88	\$137,251.46	\$386,088.42	\$470,792.78
Año 2	\$523,339.88	\$52,547.10	\$470,792.78	\$42,896.71
Total	\$1,046,680	\$189,799	\$856,881	
	Total de intereses	\$0		

Anexo 17.

Saldo inicial	Capital pendiente	Interes	Capital	Cuota periodica	
1	\$ 856,881.20	\$14,281	\$29,330	\$43,612	1
2	\$827,551	\$13,793	\$29,819	\$43,612	2
3	\$797,732	\$13,296	\$30,316	\$43,612	3
4	\$767,416	\$12,790	\$30,821	\$43,612	4
5	\$736,594	\$12,277	\$31,335	\$43,612	5
6	\$705,259	\$11,754	\$31,857	\$43,612	6
7	\$673,402	\$11,223	\$32,388	\$43,612	7
8	\$641,014	\$10,684	\$32,928	\$43,612	8
9	\$608,085	\$10,135	\$33,477	\$43,612	9
10	\$574,609	\$9,577	\$34,035	\$43,612	10
11	\$540,574	\$9,010	\$34,602	\$43,612	11
12	\$505,972	\$8,433	\$35,179	\$43,612	12
13	\$470,793	\$7,847	\$35,765	\$43,612	13
14	\$435,028	\$7,250	\$36,361	\$43,612	14
15	\$398,666	\$6,644	\$36,967	\$43,612	15
16	\$361,699	\$6,028	\$37,583	\$43,612	16
17	\$324,116	\$5,402	\$38,210	\$43,612	17
18	\$285,906	\$4,765	\$38,847	\$43,612	18
19	\$247,060	\$4,118	\$39,494	\$43,612	19
20	\$207,566	\$3,459	\$40,152	\$43,612	20
21	\$167,413	\$2,790	\$40,821	\$43,612	21
22	\$126,592	\$2,110	\$41,502	\$43,612	22
23	\$85,090	\$1,418	\$42,193	\$43,612	23
24	\$42,897	\$715	\$42,897	\$43,612	24
		\$189,799	\$856,881	\$1,046,680	

Anexo 18.

Inversión inicial

Cantidad	Concepto	Precio unitario	% del total	% subtotal	Importe
Inversión Fija					
Equipo principal					
4	Material construccion	\$ 200,000.00	65.35%	83.08%	\$ 800,000.00
4	set cocina	\$ 4,000.00	1.31%	1.66%	\$ 16,000.00
4	focos led	\$ 500.00	0.16%	0.21%	\$ 2,000.00
4	boiler	\$ 2,400.00	0.78%	1.00%	\$ 9,600.00
4	puerta principal	\$ 2,700.00	0.88%	1.12%	\$ 10,800.00
4	Baño	\$ 1,600.00	0.52%	0.66%	\$ 6,400.00
4	Refri	\$ 3,400.00	1.11%	1.41%	\$ 13,600.00
4	Minisplit	\$ 11,700.00	3.82%	4.86%	\$ 46,800.00
4	Chapa	\$ 569.00	0.19%	0.24%	\$ 2,276.00
4	Ventana	\$ 600.00	0.20%	0.25%	\$ 2,400.00
4	Ventana	\$ 2,000.00	0.65%	0.83%	\$ 8,000.00
4	Ventana	\$ 1,700.00	0.56%	0.71%	\$ 6,800.00
4	Regadera	\$ 200.00	0.07%	0.08%	\$ 800.00
4	Cortina regadera y tubo	\$ 500.00	0.16%	0.21%	\$ 2,000.00
4	Parrilla Electrica	\$ 1,700.00	0.56%	0.71%	\$ 6,800.00
4	Cama	\$ 3,100.00	1.01%	1.29%	\$ 12,400.00
4	Espejo	\$ 300.00	0.10%	0.12%	\$ 1,200.00
4	base	\$ 1,800.00	0.59%	0.75%	\$ 7,200.00
4	Interruptor, contacto, base foco	\$ 500.00	0.16%	0.21%	\$ 2,000.00
4	Puerta baño	\$ 560.00	0.18%	0.23%	\$ 2,240.00
4	Tarja	\$ 900.00	0.29%	0.37%	\$ 3,600.00
Total equipo principal				100%	\$ 962,916.00
Mobiliario y equipo					
1	Camaras de Seguridad	\$ 4,000.00	0%	100.00%	\$ 4,000
				100%	\$ 4,000
Inversión diferida					
Gastos preoperativos					
	Gastos de Instalación	\$ 200,000.00	16%	97.56%	\$ 200,000.00
	Gastos de organización	\$ 5,000.00	0%	2.44%	\$ 5,000.00
Total Inversión diferida			17%	100%	\$ 205,000.00
Capital de trabajo		\$ 52,200.00	4%	100%	\$ 52,200.00
TOTAL DE LA INVERSIÓN INICIAL					\$ 1,224,116.00

Anexo 19.

Gastos

Concepto	Mensual
Gastos de administración (incluye sueldos)	\$ 9,400
Gastos de venta (incluye sueldos)	\$ 8,000
Total de gastos	\$ 17,400

Anexo 20.

Ingresos estimados.

Producto	Servicios anuales	Precio Unitario	Importe anual	2023	2024	2025	2026
Renta departamento	48.00	\$ 10,000.00	\$ 480,000.00	\$ 504,000.00	\$ 529,200.00	\$ 555,660.00	\$ 583,443.00
otros ingresos	12.00	\$ 10,000.00	\$ 120,000.00	\$ 126,000.00	\$ 132,300.00	\$ 138,915.00	\$ 145,860.75
T o t a l e s			\$ 600,000.00	\$ 630,000.00	\$ 661,500.00	\$ 694,575.00	\$ 729,303.75

Anexo 21.

Flujo de efectivo

Flujo operativo	0	1	2	3	4	5
Utilidad neta		\$129,674	\$209,022	\$266,863	\$289,533	\$313,030
+ Depreciación y amortización		\$21,700	\$21,700	\$21,700	\$20,900	\$20,500
+ Gastos financieros		\$137,251	\$52,547	\$0	\$0	\$0
Cambios en el capital de trabajo		\$441,663	\$118,711	-\$446,004	\$9,716	\$10,070
Flujo de operación	\$0	\$730,288	\$401,980	-\$157,441	\$320,149	\$343,599
+ Recuperación del capital de trabajo	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
+ Valor de salvamento	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
= Flujo neto de efectivo operativo	\$0	\$730,288	\$401,980	-\$157,441	\$320,149	\$343,599
Flujo operativo acumulado	\$0	\$730,288	\$1,132,268	\$974,827	\$1,294,976	\$1,638,576

Flujo financiero	0	1	2	3	4	5
Utilidad neta	\$0	\$129,674	\$209,022	\$266,863	\$289,533	\$313,030
+ Depreciación y amortización	\$0	\$21,700	\$21,700	\$21,700	\$20,900	\$20,500
Cambios en el capital de trabajo	\$0	\$441,663	\$118,711	-\$446,004	\$9,716	\$10,070
Inversión activo fijo	-\$966,916					
Inversión diferida	-\$205,000					
Inversión capital de trabajo	-\$52,200					
Pago de préstamos		-\$386,088.42	-\$470,792.78	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Flujo financiero	-\$1,224,116	\$206,949	-\$121,360	-\$157,441	\$320,149	\$343,599
Entrada de créditos	\$856,881		\$0	\$0	\$0	\$0
Cambios en capital	\$367,235	-\$367,235	\$0	\$0	\$0	\$0
+ Recuperación del capital de trabajo	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
+ Valor de salvamento	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Flujo neto de efectivo financiero	-\$0	-\$160,286	-\$121,360	-\$157,441	\$320,149	\$343,599
= Flujo financiero acumulado	-\$0	-\$160,286	-\$281,646	-\$439,087	-\$118,938	\$224,661
- Flujo de efectivo sin proyecto						
Flujo de efectivo financiero incremental	-\$0	-\$160,286	-\$121,360	-\$157,441	\$320,149	\$343,599
	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0

Anexo 22.

Estado de resultados

Concepto	Años				
	2024	2025	2026	2027	2028
Ventas	\$600,000	\$630,000	\$661,500	\$694,575	\$729,304
Venta total	\$600,000	\$630,000	\$661,500	\$694,575	\$729,304
Costos de venta sin depreciación	\$27,000	\$28,350	\$29,768	\$31,256	\$32,819
Depreciación y amortización	\$20,000	\$20,000	\$20,000	\$20,000	\$20,000
Costo de ventas	47,000	48,350	49,768	51,256	52,819
Utilidad bruta	\$553,000	\$581,650	\$611,733	\$643,319	\$676,485
Gastos de administración	\$112,800	\$112,800	\$112,800	\$112,800	\$112,800
Gastos de venta	\$96,000	\$96,000	\$96,000	\$96,000	\$96,000
Gastos de Ope. sin DEP y AMORT	\$208,800	\$208,800	\$208,800	\$208,800	\$208,800
Depreciación	\$1,200	\$1,200	\$1,200	\$400	\$0
Amortización	\$20,500	\$20,500	\$20,500	\$20,500	\$20,500
Total deprec. amortiz.	\$21,700	\$21,700	\$21,700	\$20,900	\$20,500
Gastos de Ope. con DEP y AMORT	\$230,500	\$230,500	\$230,500	\$229,700	\$229,300
Utilidad operativa	\$322,500	\$351,150	\$381,233	\$413,619	\$447,185
Costo integral de financiamiento					
Intereses	\$137,251	\$52,547	\$0	\$0	\$0
Utilidad antes imp	\$185,249	\$298,603	\$381,233	\$413,619	\$447,185
ISR y PTU	\$55,575	\$89,581	\$114,370	\$124,086	\$134,156
Utilidad neta	\$129,674	\$209,022	\$266,863	\$289,533	\$313,030
Tasa de rendimiento	21.61%	33.18%	40.34%	41.68%	42.92%
30%					
no tendre trabajadores no PTU					

Anexo 23.

Costo de servicio

	Años				
	2024	2025	2026	2027	2028
Costo de ventas					
Costo de ventas	\$ 27,000	\$ 28,350	\$ 29,768	\$ 31,256	\$ 32,819
Total costo de ventas	\$27,000	\$28,350	\$29,768	\$31,256	\$32,819
Depreciacion	\$20,000	\$20,000	\$20,000	\$20,000	\$20,000
Total costo de ventas	\$47,000	\$48,350	\$49,768	\$51,256	\$52,819

Anexo 24.

Razones financieras

Evaluación económica

VPN Operativo	0	1	2	3	4	5
Flujo de efectivo		\$730,288	\$401,980	-\$157,441	\$320,149	\$343,599
Tasa de descuento	19.60%	0.836111	0.699081	0.584509	0.488714	0.408619
Flujo de efectivo a valor presente	-\$ 1,224,116	\$610,602	\$281,016	-\$92,026	\$156,462	\$140,401
Sumatoria de FE netos (Σ FEN)	\$1,096,455					
Valor Presente Neto	-\$127,661					

Anexo 25.

Evaluación económica

VPN Operativo	0	1	2	3	4	5
Flujo de efectivo		-\$160,286	-\$121,360	-\$157,441	\$320,149	\$343,599
Tasa de descuento	6.30%	0.94	0.88	0.83	0.78	0.74
Flujo de efectivo a valor presente	-\$367,235	-\$150,787	-\$107,401	-\$131,075	\$250,738	\$253,155
Sumatoria de FE netos (Σ FEN)	\$114,630					
Valor Presente Neto	-\$252,605					
		0.94	0.88	0.83	0.78	0.74

Anexo 26.

Concepto	0	1	2	3	4	5
Flujo de efectivo a VP	-\$ 1,224,116.00	\$730,288	\$401,980	-\$157,441	\$320,149	\$343,599
Tasa Interna de Retorno	13.46%					

Anexo 27.

Concepto	0	1	2	3	4	5
Flujo de efectivo a VP	-\$367,235	-\$160,286	-\$121,360	-\$157,441	\$320,149	\$343,599
Tasa Interna de Retorno	-5.56%					


Anexo 28.

	0	1	2	3	4	5
Inversión inicial	\$1,224,116					
Flujo operativo		\$730,288	\$401,980	-\$157,441	\$320,149	\$343,599
Flujo operativo acumulado		\$730,288	\$1,132,268	\$974,827	\$1,294,976	\$1,638,576
Remanente sobre la inv inicial		\$493,828	\$91,848	\$249,289	\$70,860	\$414,460
PRI operativo (en meses)	45				45	
Inversión inicial	\$ 367,234.80					
Flujo financiero		-\$160,286	-\$121,360	-\$157,441	\$320,149	\$343,599
Flujo financiero acumulado		-\$160,286	-\$281,646	-\$439,087	-\$118,938	\$224,661
Remanente sobre la inv inicial		\$527,521	\$648,881	\$806,322	\$486,173	\$142,574
PRI financiero (en meses)	0					

Anexo 29.

Fuente de financ	Monto	Tasa activa	% de financ	CCPP	Inflación	Tasa impuestos	CCPP deflactado
Socios	\$367,235	30.00%	30%	9.00%	4.99%	30%	6.30%
Banco	\$856,881	20.00%	70%	14.00000%			13.30%
	\$1,224,116			23.00%			19.60%

Anexo 30.

 estudios y departamentos estudiantes UABC ...
MEXICALI y foráneos - Unirte
 Hector Arredondo · 9 may · 🌐

🏠 ****¡Departamentos semi-NUEVOS en renta a solo 4 minutos de UABC!**** 📍

¿Buscas un lugar cómodo, moderno y cerca de la universidad?
 ¡Este es el ideal para ti! 🏠

👉 ****Incluye:****

- ✅ ****Internet GRATIS**** 🚀
- ✅ ****Agua GRATIS**** 💧
- ✅ ****Estufa, refrigerador y cama**** 🛏️
- ✅ ****Baño moderno**** 🚿
- ✅ ****Mini split (aire acondicionado)**** 🌞

💰 **\$8,500 mensuales + depósito!**

📍 **Ideal para estudiantes o profesionistas que buscan comodidad y conveniencia.**

📍 **Av. Saltillo 103, Ex-Ejido Coahuila, 21360 Mexicali, B.C., México**

👉 **¡Pregunta por disponibilidad y agenda tu visita hoy mismo!**

📞 **(686) 209-3809 o Mandamos Inbox**

#Renta #UABC #Departamentos #InternetGratis
 #RentaCercaDeUABC

Anexo 31.



Olivia Fernández



14 h · 🌐

Se renta estudio en Colonia Insurgentes Este en 7000, incluye agua y wifi, con estacionamiento, cerca de la UABC central, a cuatro cuadras de la Justo Sierra, excelente ubicación. CAT FRIENDLY.



👍 2

8 comentarios

Anexo 32.

Cantidad	Concepto	Precio unitario	% del total	% subtotal	Importe	Beneficiario	Bancos
	Inversión Fija					30%	70%
	Equipo principal						
4	Material construccion	\$ 200,000.00	65%	83.08%	\$ 800,000.00	\$ 240,000.00	\$ 560,000.00
4	set cocina	\$ 4,000.00	1%	1.66%	\$ 16,000.00	\$ 4,800.00	\$ 11,200.00
4	focos led	\$ 500.00	0%	0.21%	\$ 2,000.00	\$ 600.00	\$ 1,400.00
4	boiler	\$ 2,400.00	1%	1.00%	\$ 9,600.00	\$ 2,880.00	\$ 6,720.00
4	puerta principal	\$ 2,700.00	1%	1.12%	\$ 10,800.00	\$ 3,240.00	\$ 7,560.00
4	Baño	\$ 1,600.00	1%	0.66%	\$ 6,400.00	\$ 1,920.00	\$ 4,480.00
4	Refri	\$ 3,400.00	1%	1.41%	\$ 13,600.00	\$ 4,080.00	\$ 9,520.00
4	Minisplit	\$ 11,700.00	4%	4.86%	\$ 46,800.00	\$ 14,040.00	\$ 32,760.00
4	Chapa	\$ 569.00	0%	0.24%	\$ 2,276.00	\$ 682.80	\$ 1,593.20
4	Ventana	\$ 600.00	0%	0.25%	\$ 2,400.00	\$ 720.00	\$ 1,680.00
4	Ventana	\$ 2,000.00	1%	0.83%	\$ 8,000.00	\$ 2,400.00	\$ 5,600.00
4	Ventana	\$ 1,700.00	1%	0.71%	\$ 6,800.00	\$ 2,040.00	\$ 4,760.00
4	Regadera	\$ 200.00	0%	0.08%	\$ 800.00	\$ 240.00	\$ 560.00
4	Cortina regadera y tubo	\$ 500.00	0%	0.21%	\$ 2,000.00	\$ 600.00	\$ 1,400.00
4	Parrilla Electrica	\$ 1,700.00	1%	0.71%	\$ 6,800.00	\$ 2,040.00	\$ 4,760.00
4	Cama	\$ 3,100.00	1%	1.29%	\$ 12,400.00	\$ 3,720.00	\$ 8,680.00
4	Espejo	\$ 300.00	0%	0.12%	\$ 1,200.00	\$ 360.00	\$ 840.00
4	base	\$ 1,800.00	1%	0.75%	\$ 7,200.00	\$ 2,160.00	\$ 5,040.00
4	Interrupctor, contacto, base foco	\$ 500.00	0%	0.21%	\$ 2,000.00	\$ 600.00	\$ 1,400.00
4	Puerta baño	\$ 560.00	0%	0.23%	\$ 2,240.00	\$ 672.00	\$ 1,568.00
4	Tarja	\$ 900.00	0%	0.37%	\$ 3,600.00	\$ 1,080.00	\$ 2,520.00
4		0 \$	-	0.00%	\$ -	\$ -	\$ -
Total equipo principal			79%	100%	\$ 962,916.00	\$ 288,874.80	\$ 674,041.20
	Mobiliario y equipo						
1	Camaras de Seguridad	\$ 4,000	0.3%	100.00%	\$ 4,000	\$ 1,200.00	\$ 2,800.00
Total Mobiliario y equipo			0%	100.00%	\$ 4,000	\$ 1,200.00	\$ 2,800.00
	Inversión diferida						
	Gastos preoperativos						
4	Gastos de Instalación	\$ 50,000.00	16%	97.56%	\$ 200,000.00	\$ 60,000.00	\$ 140,000.00
1	Gastos de organización	\$ 5,000.00	0%	2.44%	\$ 5,000.00	\$ 1,500.00	\$ 3,500.00
Total Inversión diferida			17%		\$ 205,000.00	\$ 61,500.00	\$ 143,500.00
Capital de trabajo		\$ 52,200.00	4%	100%	\$ 52,200.00	\$ 15,660.00	\$ 36,540.00
TOTAL DE LA INVERSIÓN INICIAL					\$ 1,224,116.00	\$ 367,234.80	\$ 856,881.20

Anexo 33.

Variable	Escenario Optimista	Escenario Moderado (Base)	Escenario Pesimista
Ingreso mensual total	\$56,000	\$50,000	\$41,000
Gastos fijos mensuales	\$17,400	\$17,400	\$17,400
Pago mensual del préstamo (24 meses)	\$43,519.92	\$43,519.92	\$43,519.92
Total egresos mensuales (primeros 2 años)	\$60,919.92	\$60,919.92	\$60,919.92
Utilidad mensual neta (años 1-2)	-\$4,919.92 (negativa)	-\$10,919.92 (negativa)	-\$19,919.92 (negativa)
Utilidad mensual neta (después de 2 años)	\$38,600	\$32,600	\$23,600
Tiempo estimado de recuperación total	3.5 años	4.2 años	5.5 años
VAN (5 años, 10%)	~\$672,000	~\$438,000	~\$142,000
TIR estimada	16.20%	11.40%	6.80%

Anexo 34.