



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE
MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

PROYECTO DE INVERSIÓN: CLUB
SOCIAL PARA ADULTOS MAYORES.

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMÍA

PRESENTA:
JORGE ALBERTO CASTRO REYES

DIRECTOR DE TESIS:
MTRO. RAYMUNDO MORALES ORTEGA



CIUDAD UNIVERSITARIA, CD. MX., 2018



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Dedicatoria

A mis padres, mi ejemplo de la persona que quiero llegar a ser.

A mi hermana, mi compañía imprescindible siempre.

A mis tíos Armando y Leticia, y su incalculable aliento, apoyo y ejemplo.

A la familia Rodríguez Hernández, por siempre estar conmigo.

A mis amigos, que hacen feliz la vida.

A mi abuela, los detalles más sencillos son los más valiosos.

Agradecimientos.

Quiero agradecer especialmente al Maestro Raymundo Morales por su enorme apoyo en el desarrollo de esta tesis, todo lo aprendido en sus clases y durante el desarrollo de este trabajo de investigación.

A Daniel Herrera por su apoyo con este trabajo y en general por haber atravesado juntos gran parte de nuestro paso por la Facultad.

A la Universidad y la Facultad de Economía por darme los recursos necesarios para el desarrollo de este trabajo y por todo lo que me permitió vivir.

GUIÓN

INTRODUCCIÓN	3
CAPÍTULO I. SITUACIÓN GENERAL DE LAS PERSONAS DE LA TERCERA EDAD EN MÉXICO	5
CAPÍTULO II. ESTUDIO DE MERCADO	12
A) El producto en el mercado	12
B) El área de mercado	14
C) Comportamiento de la demanda	17
D) Comportamiento de la oferta	21
E) El precio del producto	23
F) Comercialización	24
CAPÍTULO III. ESTUDIO TÉCNICO	26
A) Localización	26
B) Tamaño de la planta	34
C) Materias primas	35
D) Proceso de producción	36
E) Maquinaria y equipo	37
F) Requerimiento de insumos	38
G) Requerimiento de mano de obra	39
H) Descripción general de las instalaciones	39
I) Programa de producción	42
CAPÍTULO IV. ESTUDIO ECONÓMICO	44
A) Estimación de la inversión	44

B) Necesidades de capital	54
C) Fuentes de financiamiento	55
D) Equipo	59
CAPÍTULO V. EVALUACIÓN FINANCIERA	66
A) Presupuesto de ingresos y egresos	66
B) Flujo Neto de Efectivo	68
C) Balance general	69
D) Valor Presente Neto	71
E) Tasa Interna de Retorno	72
F) Relación beneficio- costo	73
G) Periodo de recuperación de la inversión	73
H) Punto de equilibrio	75
CAPÍTULO VI. CONSTITUCIÓN Y ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA	76
A) Primer registro ante la Secretaría de Economía	76
B) Registro ante Hacienda	78
C) Registro ante el IMSS	80
D) Registro ante INEGI	81
E) Registro ante INFONAVIT	82
F) Organización	82
G) Tipo de sociedad mercantil	83
CONCLUSIÓN	85
BIBLIOGRAFÍA	87

INTRODUCCIÓN

El desarrollo de este trabajo pretende poner en el mapa la importancia de los proyectos enfocados al grupo de edad de los adultos mayores, ya que buscando trabajos similares hablando de proyectos de inversión dentro de las tesis de la facultad no pude encontrar algo parecido. En primer lugar es importante hablar del tema por la relevancia que tiene el hecho de que la población en nuestro país ha entrado en un proceso de envejecimiento y habrá que atender sus necesidades desde el sector público y privado. Y en segundo lugar es importante tener en cuenta las oportunidades que puede ofrecer este mercado desde ahora y en el futuro para quien pretenda llevar a cabo un proyecto de inversión.

Se parte de la idea de que el servicio que se ofrece en este proyecto, un club para adultos mayores, es una necesidad creciente que está poco satisfecha en el mercado de la Ciudad de México, es por ello que será atractivo para los potenciales consumidores acudir a él. Es por ello que al elaborar el estudio de mercado, la evaluación técnica, evaluación financiera, analizar la puesta en marcha y definir la organización que tendrá la empresa que se pretende crear, se demostrará que la empresa es rentable y se debe invertir en el proyecto para convertirlo en una realidad.

En primer lugar se hace un breve análisis del contexto de las personas de la tercera edad en la Ciudad de México, que ha sido el lugar elegido para el desarrollo del proyecto, en el que se analizan algunas cifras referentes a este grupo de población y sobre las estimaciones que se han hecho sobre su crecimiento en los próximos años.

Después de esto está todo el análisis del proyecto, el análisis del mercado al que la empresa se enfrentará, las condiciones del mismo y también proyecciones a futuro sobre él. En el estudio técnico se abordan las características del servicio y de los elementos necesarios para que funcione la empresa. Para el estudio económico se ha hecho una organización en varios cuadros para hacer claras las cifras de la inversión necesaria para poder hacer realidad el proyecto, además de las posibilidades que existen para poder conseguir financiamiento. El capítulo del análisis financiero pone a prueba las cifras que se tiene previstas en la inversión y las cifras que se pretenden tener como ingresos para poder hacer una conclusión acerca de si el proyecto es viable o no, en cuánto tiempo lo será y las condiciones financieras esperadas,

que para este caso con una estimación no muy ambiciosa de ventas del servicio se podría llegar al equilibrio financiero y considerando éste un mercado en expansión es un buen inicio para considerar la posibilidad de llevar a cabo el proyecto. Por último se exponen los trámites necesarios para que la empresa pueda empezar a funcionar, así como la forma en que se deba organizar, el tipo de sociedad mercantil que puede ser.

El objetivo de este trabajo es desarrollar un proyecto de inversión paso a paso a fin recabar la información necesaria para tomar decisiones acerca de la viabilidad del proyecto planteado. Tomando en cuenta que el sector de la población al que se pretende atender no tiene alternativas de recreación y los cuidados necesarios, siendo en muchos casos una preocupación importante para las personas que viven con ellos.

Por ello, esta investigación está pensada para en la elaboración de un proyecto que puede llegar a concretarse en el futuro al considerar este un servicio necesario y un mercado atractivo para invertir.

CAPÍTULO I. SITUACIÓN GENERAL DE LAS PERSONAS DE LA TERCERA EDAD EN MÉXICO

Hoy en día las necesidades del mercado laboral han ampliado los horarios de trabajo para las personas en edad productiva. Por otro lado una importante proporción de la población está entrando y entrará a una edad donde se retirarán de las actividades productivas para poder disfrutar de los años que le quedan de vida. Al juntar estos dos elementos surge un gran problema para las familias, ¿qué hacer con las personas mayores que viven en casa?

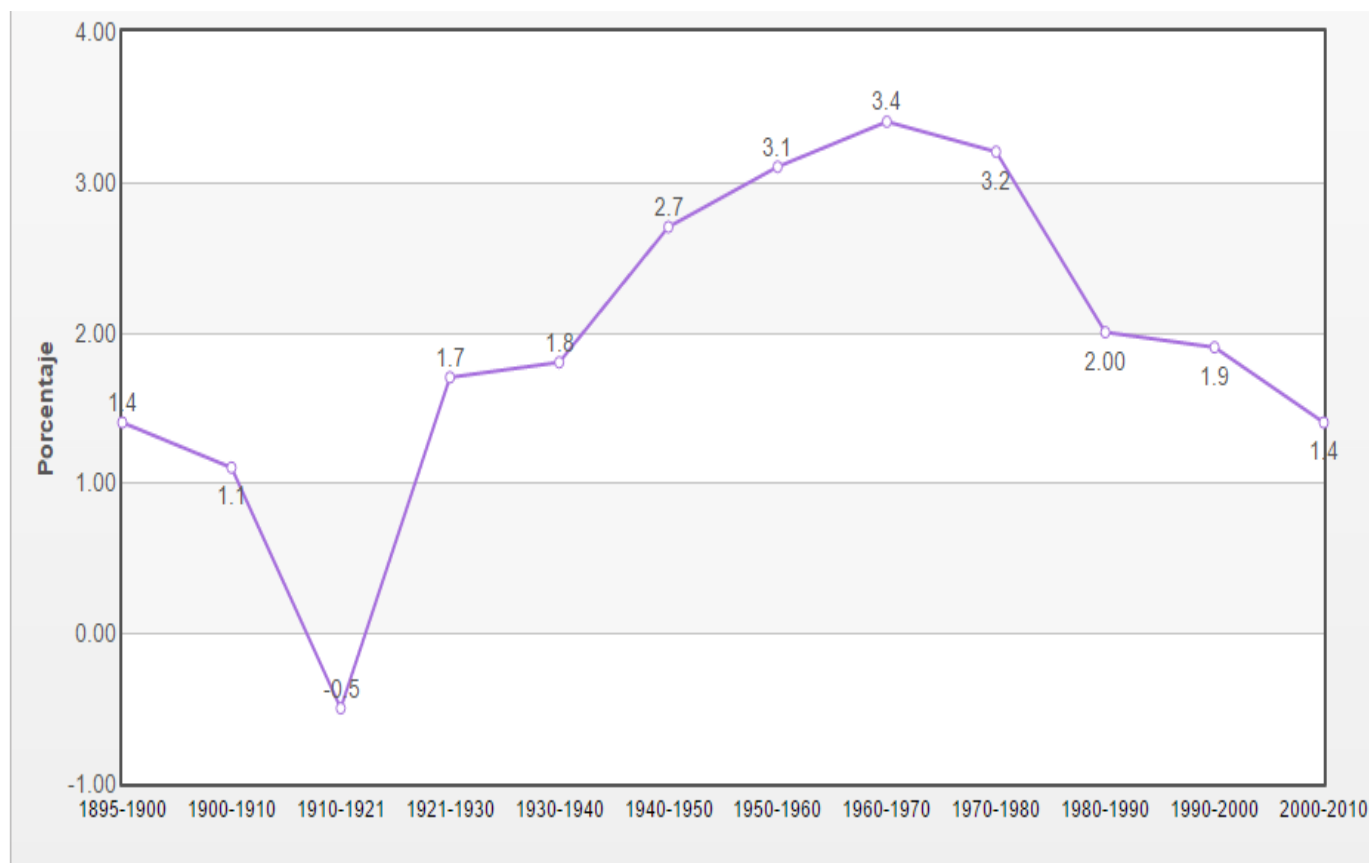
Para los niños la oferta de lugares en los cuales puedan convivir con gente de su edad mientras se forman para la vida académica que tendrán que enfrentar, es amplia. Pero en muchos de los casos donde se tiene que hacer cargo de una persona mayor o se vive con ella la única opción que existe son los asilos.

Es importante mencionar que para una familia mexicana es complicado enviar a una persona a un asilo por la percepción de abandono que pueda implicar la acción, aunque no necesariamente tenga que ser así.

Entonces el proyecto es crear un club social para adultos mayores, un lugar donde puedan pasar el día acompañados por gente de su edad realizando actividades recreativas en beneficio de su salud, una opción para no quedarse todo el día solos en casa, donde podrán ser atendidas sus necesidades y sobre todo donde regresarán todos los días a casa cuando su familia regrese también a ella después de realizar sus actividades.

A continuación se presentan algunos números que pueden ser relevantes para saber el contexto de este sector de la población en el país pero sobre todo en la Ciudad de México donde he decidido que se lleve a cabo el proyecto.

Tasa de crecimiento media anual de la población, 1895 a 2010

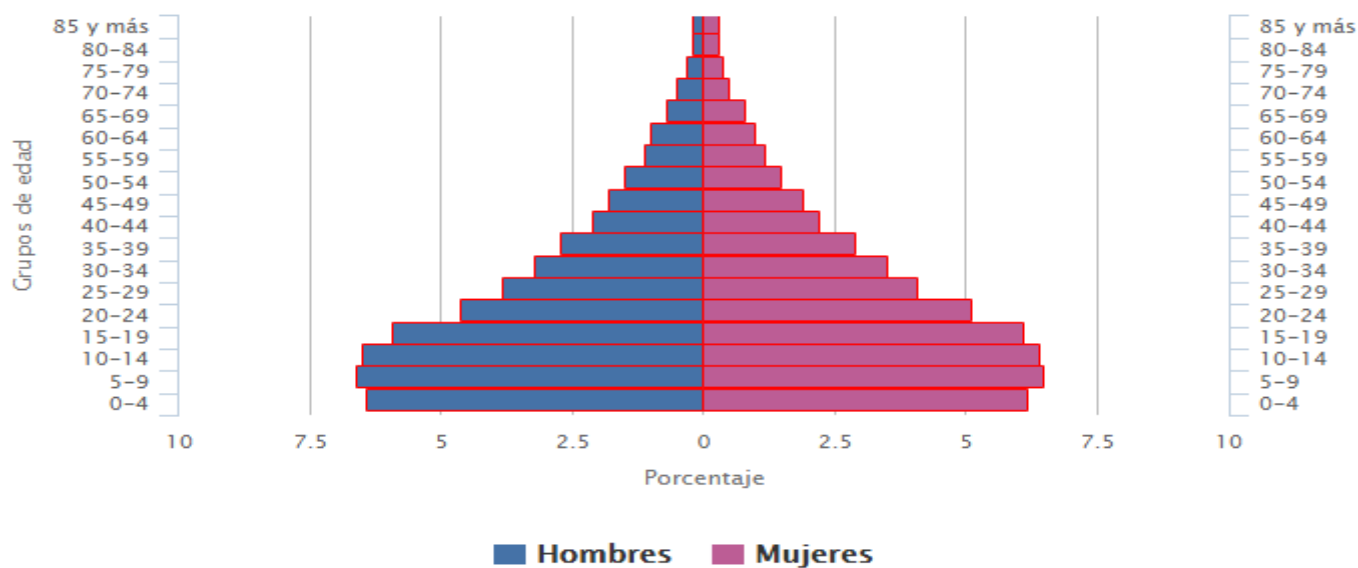


Fuente: **INEGI**. *Censos de Población y Vivienda, 1895 a 2010*.

Como se puede ver en la gráfica anterior, el periodo de mayor crecimiento en la población del país se registra a partir de 1940 con un incremento de 2.7%, siguiendo con un 3.1% de incremento en la población entre 1950 y 1960, y llegando al punto más alto de crecimiento porcentual de población entre 1960 y 1970. El interés de este proyecto se basa en personas mayores de 60 años, es decir personas nacieron en la década de los 50 o anterior, pero sin perder de vista que hay un bloque importante de personas que conformarán y harán más grande este bloque de población para años próximos, lo que hace de este un mercado atractivo para invertir en él.

Gráfica No.2

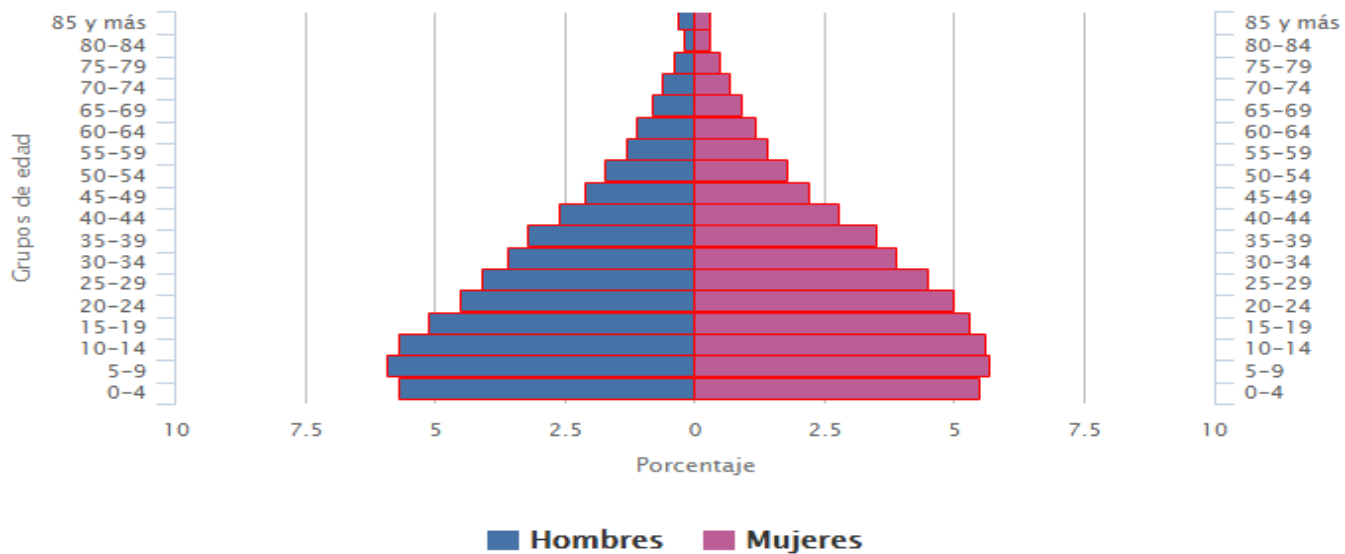
Pirámide de población, 1990



Fuente: INEGI, XI Censo General de Población y Vivienda, 1990

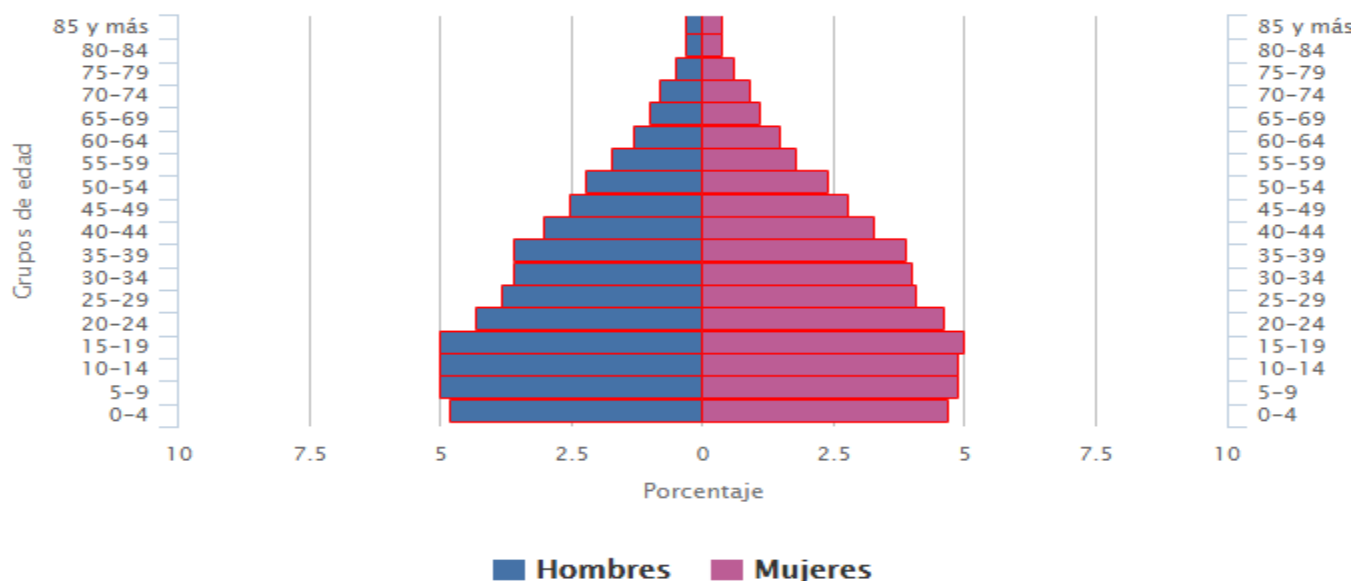
Gráfica No.3

Pirámide de Población, 2000



Fuente: INEGI, XI Censo General de Población y Vivienda, 2000

Pirámide de Población, 2000



Fuente: INEGI, XI Censo General de Población y Vivienda, 2010

Estas 3 pirámides de población muestran la evolución de la composición poblacional del país. Lo relevante para este proyecto es la parte alta de las tablas, la que nos muestra la cantidad de personas que son mayores de 60 años y podemos ver que esa parte de las pirámides han crecido en los años recientes, y la tendencia es que ese grupo de población continúe en aumento.

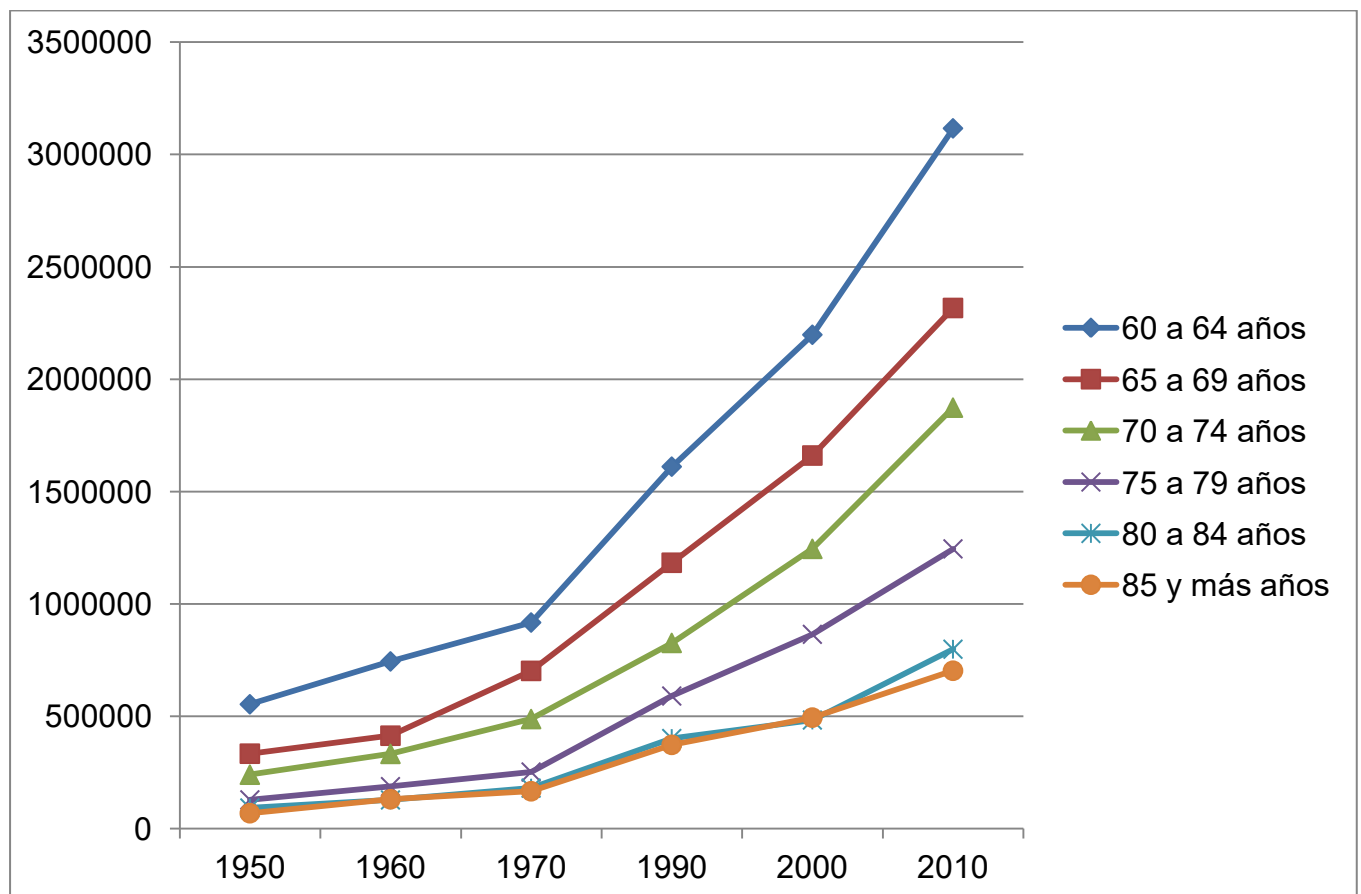
Para 1990 el grupo de población que tenía entre 60 y 64 años tanto en hombres como en mujeres representaba el 1% de la población, lo cual sumaba el 2% de la población total; para el año 2000 los hombres de este rango de edad representaban el 1.1% y las mujeres el 1.2%, un total de 2.3%; y para el año 2010 los hombres de este bloque de población eran el 1.3% y las mujeres el 1.5%, dando un total de 2.8%.

En el bloque de los 70 a los 74 años tanto hombres como mujeres representaban el 0.5% cada uno de la población total, es decir, un total del 1% de la población. Para el año 2010 este mismo grupo de edad era el 0.8% de hombres y 0.9% de mujeres en este grupo de edad.

La cantidad de personas de la tercera edad está aumentando cada vez más en el país, además no hay que perder de vista que las cifras analizadas en esta parte han sido porcentajes por lo que la población ha crecido de una forma más importante si se habla en términos de población total. La esperanza de vida, cada vez mayor, hace que la pirámide de población cada vez sea más grande en su parte superior.

Gráfica No.5

Población en México por grupos de edad, 1950- 2010



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, Censos de población y vivienda 1950- 2010

Hasta este momento se ha abordado el tema en términos de cifras porcentuales, lo cual da un panorama del hecho pero para dimensionarlo de forma correcta son necesarias las cifras, las cuales están expuestas en el gráfico anterior, se puede ver que todas las líneas de los

diferentes grupos de edad tienen tendencia positiva y la inclinación de las diferentes curvas se vuelve más pronunciada a medida que pasa el tiempo, lo cual indica un crecimiento más brusco para los años recientes en este segmento de población. Un ejemplo sencillo puede ser la población de 60 a 64 años que en 1990 era de 2, 198, 146 personas y para 2010 la nueva cifra era de 3, 116, 466, un aumento de cerca de un millón de personas para este grupo de población.

Algunos datos relevantes del grupo de población al que va enfocado el proyecto:

La esperanza de vida en el país según el Consejo Nacional de Población (CONAPO) es de 75.2 años

La población en 2015 en la Ciudad de México era de 8 918 653.

La población en la delegación Benito Juárez, en la cual está proyectada llevar a cabo el proyecto, era en 2015 de 417 416 personas.

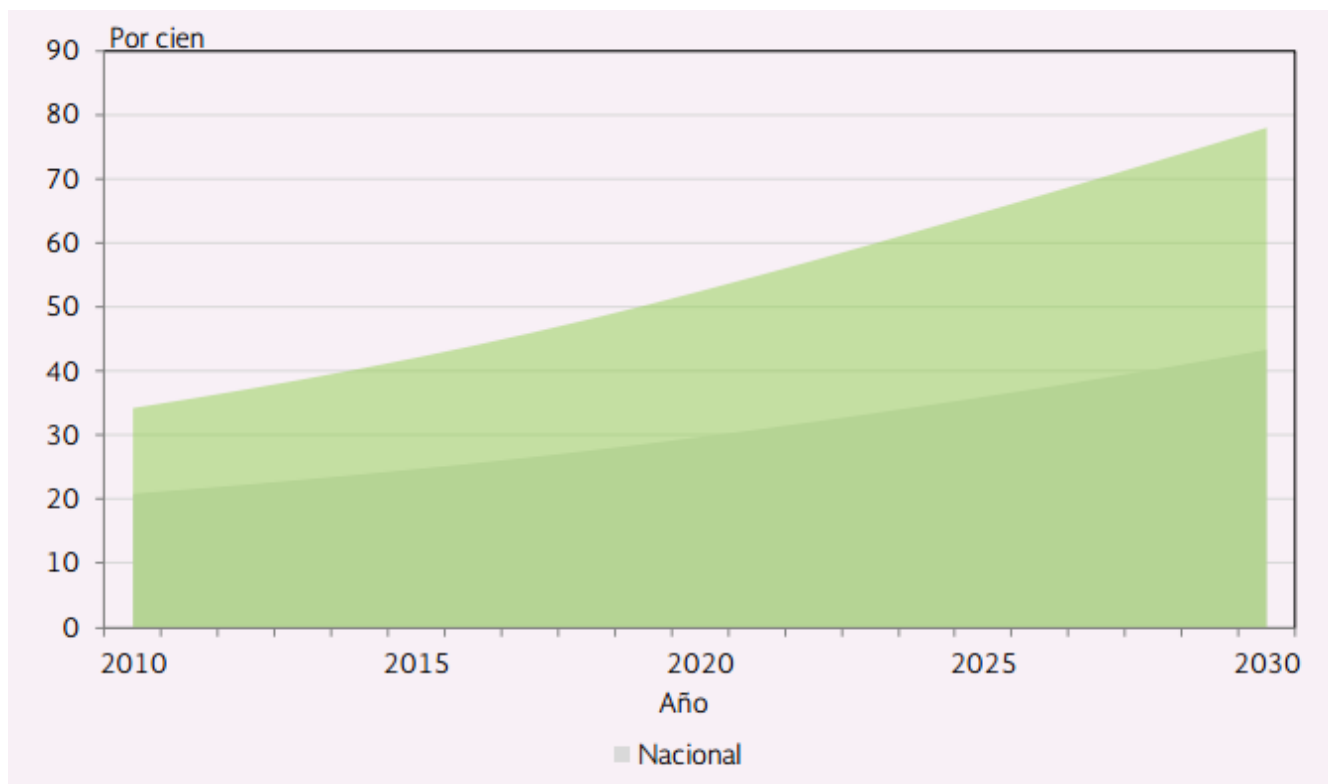
Por último la siguiente gráfica del CONAPO de la proyección de la población de 2010 a 2030 expone la situación de los adultos mayores en el país en los años que vienen. Ésta gráfica nos muestra el índice de envejecimiento.” Este índice se define como la cantidad de adultos mayores por cada 100 niños y jóvenes. Se calcula haciendo la razón entre personas de 60 años y más con respecto a las personas menores de 15 años, por cien”¹.

Mientras a nivel nacional se espera que la cifra llegue alrededor de 40, en la Ciudad México está proyectado que haya 78 adultos mayores por cada 100 jóvenes para 2030. Lo cual abrirá un mercado enorme y aumentará las necesidades de este sector de población.

Según esta proyección para el momento de presentación de este trabajo el índice se encuentra en 50 personas de 60 a más años por cada 100 jóvenes, es decir, ya es una proporción grande de población en la ciudad la que está en el rango de interés para el fin de este trabajo.

¹ Información obtenida de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe : https://celade.cepal.org/redatam/ryesp/cairo/WebHelp/Metalatina/indice_de_envejecimiento.htm

Índice de envejecimiento Ciudad de México 2010-2030



Fuente: Consejo Nacional de Población, Dinámica demográfica 1990-2010 y proyecciones de población 2010-2030 Distrito Federal

CAPÍTULO II. ESTUDIO DE MERCADO

A) El producto en el mercado

Producto principal y subproductos, propiedades y usos.

El proyecto a desarrollar es un club social en que los adultos mayores puedan pasar parte de su día realizando diferentes actividades recreativas, educativas o deportivas en compañía de los otros miembros del club y el personal del mismo, lo cual les permitirá mantener un buen estado de salud y ánimo. Además de ser un servicio que de tranquilidad a las familias de los integrantes de este club, sabiendo que estarán bajo supervisión de personal profesional y capacitado para atender las necesidades de los miembros.

Normas mínimas de calidad vigentes.

La regulación oficial vigente para un club social para adultos mayores se encuentra en la Norma Oficial Mexicana NOM-031-SSA3-2012, Asistencia social. Prestación de servicios de asistencia social a adultos y adultos mayores en situación de riesgo y vulnerabilidad.

Esta norma creada en 2011 establece en términos generales las reglas y pone en claro los términos en los cuales se debe brindar la asistencia social tanto a niños como adultos mayores, siendo éstos últimos los de interés en este proyecto. Define los términos relevantes para estos centros. Establece el personal y el material necesario para cubrir las necesidades de estos grupos, así como los padecimientos a tener en consideración. Y también establece la infraestructura necesaria para este tipo de lugares, para un correcto funcionamiento.

La fecha publicación de la norma vigente en el Diario Oficial de la Federación tiene fecha del 9 de septiembre de 2012 y se puede consultar en la página oficial del diario.

Productos sustitutos o similares

Dentro de los servicios que pueden ser considerados para reemplazar al que este proyecto pretende ofrecer existe más de una categoría en el sector público y en el privado, servicios que se dedican a atender a este segmento de la población. Dentro de los servicios que un consumidor puede tomar en vez de recurrir al de este proyecto están:

- Otros clubes sociales para adultos mayores similares al de este proyecto, del sector privado.
- Centros de asistencia para adultos mayores, asociaciones civiles en las que el financiamiento no lo hacen los beneficiarios del servicio, es la propia institución quien se encarga de generar sus recursos.
- Asilos, a pesar de prestar un servicio diferente al del club, deben ser considerados como bienes sustitutos del servicio del club. Dentro de este grupo podemos considerar a los asilos privados y a las instituciones de asistencia privada, que tienen un modelo distinto unos de otros.
- Residencias para adultos mayores. Que son villas en las que las personas conviven con gente de su edad y estos lugares están adaptados para tener los servicios necesarios que esta población necesita.

Productos complementarios

Se refiere a los servicios o productos adicionales a este, pero que se pueden complementar entre sí no significan una competencia directa al servicio del club. Es decir, otros servicios que los adultos mayores pueden requerir y pueden ser brindados de forma independiente al club sin tener que sustituirlo necesariamente. Estos servicios pueden ser considerados como adicionales por el club en una etapa de crecimiento del mismo.

- Enfermeras y cuidadoras, y es que a pesar de contar con servicio médico en el club, éste no tiene un horario de 24 horas ni podrá cubrir todas las necesidades de algunas personas con padecimientos específicos.
- Servicio médico, porque dentro del club se pueden atender urgencias y trasladar a los miembros a un hospital de ser necesario, sin embargo los padecimientos médicos más graves deberán ser atendidos fuera del club.

B) El área de mercado

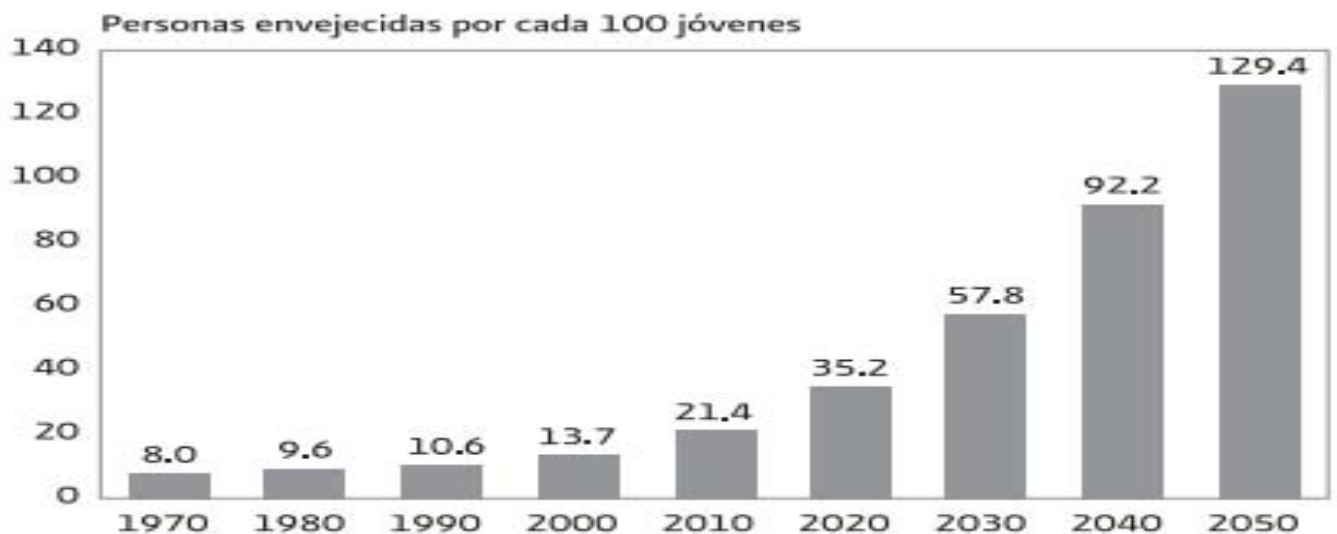
Población consumidora

Es muy claro el segmento del mercado al que este proyecto pretende llegar, los adultos mayores de 60 años, los cuales son considerados de manera oficial como los integrantes del grupo de la tercera edad. Este grupo poblacional como ya se ha mostrado tiene una tendencia positiva de crecimiento, el cual será cada vez mayor y que rebasará a la población de menor edad según proyecciones hechas hasta 2050. Como se puede ver en la Gráfica No. 7 el índice de envejecimiento a nivel nacional es menor que el de la Ciudad de México, por lo que se puede considerar un buen mercado para este proyecto.

La siguiente gráfica dice que para el año 2040 habrá casi la misma cantidad de personas mayores de 60 años que de personas jóvenes (92.2 por cada 100). Y teniendo en cuenta que este índice es mayor en la Ciudad de México (por ejemplo para 2030 se estima que la cifra de este índice en esta ciudad sea de 78 mientras que en el país será de 57.8) el área de mercado se irá ampliando cada vez más.

Gráfica No. 7

Índice de Envejecimiento 1970- 2050



Fuente: Diagnóstico socio demográfico de envejecimiento en México

Adicional a esto, el proyecto está pensado para estar ubicado en la delegación con mayor índice de envejecimiento en la Ciudad de México, que es la entidad con mayor número de adultos mayores en el país. La población de 65 años y más representaba en 2010 el 7.8 por

ciento de la población de la ciudad y se incrementó a 9.8 por ciento en 2015, por lo que la Ciudad de México resulta ser la entidad con mayor porcentaje de población envejecida. “La edad mediana de la población de la ciudad de México pasó de 31 a 33 años del 2010 al 2015, a nivel nacional la edad mediana es de 27 años y la delegación Benito Juárez presenta la estructura de población más envejecida con una edad mediana de 38 años”².

Ingreso del consumidor.

Al ser un servicio privado se considera que el nivel de ingresos de los consumidores debe alcanzar un nivel suficiente para cubrir el costo del club, ya que el club no operará con subsidios o donaciones sino con las aportaciones de sus miembros. Es por ello que deben tener un perfil que les permita pagar por ser miembros del club.

El siguiente cuadro es útil para ilustrar el nivel de ingreso en la ciudad por zona. El perfil de los clientes del club se estima en el de más de 5 salarios mínimos. El mercado potencial no se limita al de la delegación Benito Juárez, donde se ubicará el club, pero es importante resaltar que es en esta delegación donde se encuentra el mayor porcentaje (respecto al total de habitantes de la delegación) de personas que tienen ingresos superiores a los 5 salarios mínimos.

² Información obtenida de El Financiero , “Benito Juárez, la delegación más longeva del DF: INEGI”:
<http://www.elfinanciero.com.mx/economia/envejece-la-poblacion-del-df-benito-juarez-la-delegacion-mas-longeva-inegi.html>

Población Ocupada en la Ciudad de México por Delegación, según nivel de ingresos. Tercer trimestre 2017

Delegación / Tamaño de empresa	Hasta un salario mínimo		Más de 1 hasta 2 salarios mínimos		Más de 2 hasta 3 salarios mínimos		Más de 3 hasta 5 salarios mínimos		Más de 5 salarios mínimos		No recibe ingresos y/o no se especifica		Total
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	
Azcapotzalco	22,374	10.32%	57,813	26.65%	55,554	25.61%	48,224	22.23%	12,509	5.77%	20,423	9.42%	216,897
Coyoacán	30,031	9.18%	69,436	21.22%	66,304	20.26%	24,349	7.44%	39,976	12.22%	97,130	29.68%	327,226
Cuajimalpa de Morelos	13,667	13.95%	22,210	22.66%	13,086	13.35%	16,438	16.77%	18,132	18.50%	14,462	14.76%	97,995
Gustavo A. Madero	61,063	12.96%	125,460	26.62%	105,558	22.40%	66,870	14.19%	15,860	3.37%	96,462	20.47%	471,273
Iztacalco	12,919	8.33%	49,480	31.91%	19,588	12.63%	27,092	17.47%	8,991	5.80%	36,983	23.85%	155,053
Iztapalapa	85,132	11.00%	236,668	30.59%	187,162	24.19%	113,047	14.61%	38,463	4.97%	113,187	14.63%	773,659
Magdalena Contreras	14,695	12.76%	17,821	15.47%	22,030	19.12%	10,388	9.02%	15,528	13.48%	34,740	30.16%	115,202
Milpa Alta	9,421	16.51%	22,521	39.47%	10,296	18.04%	2,387	4.18%	167	0.29%	12,273	21.51%	57,065
Álvaro Obregón	30,483	7.48%	66,194	16.24%	77,268	18.96%	62,237	15.27%	53,408	13.11%	117,894	28.93%	407,484
Tláhuac	22,010	13.19%	39,032	23.39%	32,991	19.77%	22,389	13.42%	5,591	3.35%	44,854	26.88%	166,867
Tlalpan	37,276	9.77%	81,316	21.32%	65,794	17.25%	44,689	11.71%	30,887	8.10%	121,524	31.86%	381,486
Xochimilco	21,465	13.50%	38,499	24.21%	30,700	19.31%	14,938	9.39%	3,719	2.34%	49,705	31.26%	159,026
Benito Juárez	12,208	5.15%	38,884	16.41%	38,819	16.38%	29,101	12.28%	53,983	22.78%	63,959	26.99%	236,954
Cuauhtémoc	23,294	7.47%	60,357	19.37%	64,387	20.66%	82,479	26.47%	36,673	11.77%	44,455	14.26%	311,645
Miguel Hidalgo	7,093	5.59%	11,321	8.92%	22,066	17.39%	37,071	29.22%	15,256	12.03%	34,047	26.84%	126,854
Venustiano Carranza	25,607	14.34%	47,891	26.82%	33,216	18.60%	27,466	15.38%	7,774	4.35%	36,643	20.52%	178,597
Total	428,738	10.25%	984,903	23.54%	844,819	20.20%	629,165	15.04%	356,917	8.53%	938,741	22.44%	4,183,283

Fuente: Reporte Económico SEDECO Ciudad de México Tercer trimestre 2017

Comportamiento del consumidor.

Ya se ha definido el perfil de consumidor al que se pretende llegar y después de presentar diferentes cuadros y tablas se puede concluir que existe un mercado una capacidad muy amplia de expansión. Sobre todo en esta ciudad los datos sobre un perfil de envejecimiento son mayores al del promedio nacional, de hecho mucho más alto. Por ello la demanda de los consumidores de este servicio será cada vez más amplia.

Además se debe tomar en cuenta el aspecto del mercado laboral en el país, lo cual influye directamente porque serán las familias de los miembros del club las que no tendrán tiempo para atenderlos y considerando que somos el país que más horas trabaja en promedio dentro de los países que integran la OCDE. "De los 35 países medidos, México se encuentra a la cabeza con 2,237 horas laboradas en promedio al año. El promedio anual de horas trabajadas se define como el número total de horas reales trabajadas por año divididas por el promedio de personas empleadas al año"³. Servicios como el club y en general servicios para este mercado de los adultos mayores serán cada vez más necesarios.

C) Comportamiento de la demanda

Situación actual.

La obtención de datos referentes a la población en el país y más aún en la Ciudad de México derivados de conteos de población se puede obtener en periodos de 5 años, lo cual no sirve para el análisis de esta variable. Es por eso que los datos son estimaciones anuales de población consultado en datos del Consejo Nacional de Población según las proyecciones hechas por ellos, lo cual da datos imprecisos pero no se pueden tener datos de censos anuales.

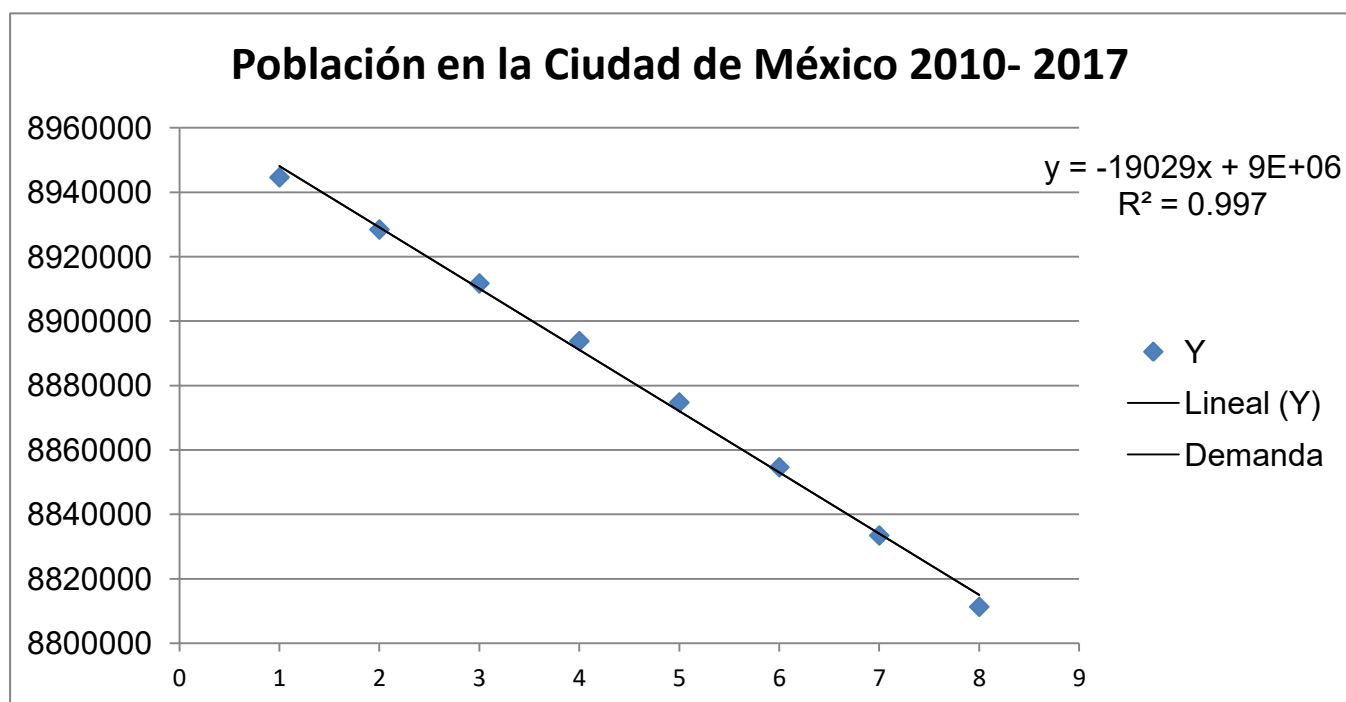
³ "Horas trabajadas al año vía OCDE, Instituto Mexicano para la Competitividad

Cuadro No.2

Población en la Ciudad de México 2010 – 2017			
Año (X)	Población (Y)	XY	X ²
1	8,944,599	8,944,599	1
2	8,928,400	17,856,800	4
3	8,911,665	26,734,994	9
4	8,893,742	35,574,969	16
5	8,874,724	44,373,621	25
6	8,854,600	53,127,597	36
7	8,833,416	61,833,914	49
8	8,811,266	70,490,132	64
36	71,052,412	318,936,625	204

Fuente: Elaboración propia con datos de Proyecciones de población 2010- 2050 CONAPO

Gráfica No.8



Fuente: Elaboración propia con datos de Proyecciones de población 2010- 2050 CONAPO

Características teóricas de la demanda

La variable con la que se trabaja la demanda es la de la población en la Ciudad de México, que ayudará a tener una referencia del comportamiento del mercado para este proyecto. El hecho de no tener datos precisos sobre el segmento de población que interesa podrá dar un sesgo al análisis, pero la variable de población puede ser suficiente para explicar el comportamiento de la demanda.

Al pedir a la gráfica dar la erre cuadrada se puede decir que los datos de la regresión tienen un ajuste alto, es decir que los datos de la variable no se alejan mucho de la línea de tendencia trazada. El ajuste en la regresión es cercano a los datos observados.

Hay una tendencia negativa para el tamaño de la población de la Ciudad de México, sin embargo como ya se ha hecho referencia en este trabajo, el índice de envejecimiento explica que cada vez el porcentaje de la población en una edad avanzada será mayor.

Situación futura.

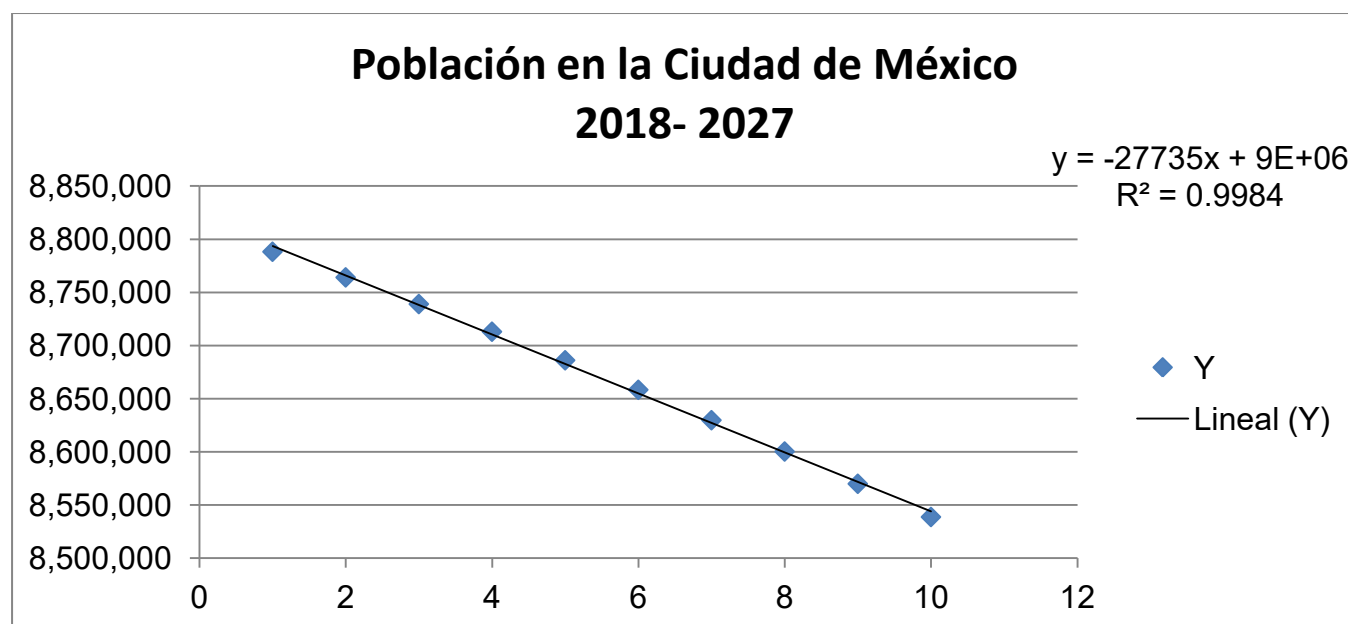
Como se puede apreciar en la siguiente tabla y gráfica el comportamiento en los siguientes diez años sigue una tendencia muy similar a la vista en el análisis de la demanda presente. Según las estimaciones del Consejo Nacional de Población la tendencia se mantiene sin grandes variaciones según lo que ellos estiman. Sin embargo en este punto cabe resaltar como dato relevante el hecho de que el índice de envejecimiento ofrecido por el mismo CONAPO presenta una tendencia a la alza según sus estimaciones hasta 2050, por lo que cada año el porcentaje de ancianos será mayor en relación al total de la población.

Cuadro No.3

Población en la Ciudad de México 2018-2027			
Año (X)	Población (Y)	XY	X ²
1	8,788,141	8,788,141	1
2	8,764,004	17,528,008	4
3	8,738,914	26,216,743	9
4	8,712,905	34,851,618	16
5	8,686,003	43,430,017	25
6	8,658,248	51,949,486	36
7	8,629,648	60,407,538	49
8	8,600,179	68,801,432	64
9	8,569,824	77,128,418	81
10	8,538,597	85,385,974	100
55	86,686,463	474,487,374	385

Fuente: Elaboración propia con datos de Proyecciones de población 2010- 2050 CONAPO

Gráfica No.9



Fuente: Elaboración propia con datos de Proyecciones de población 2010- 2050 CONAPO

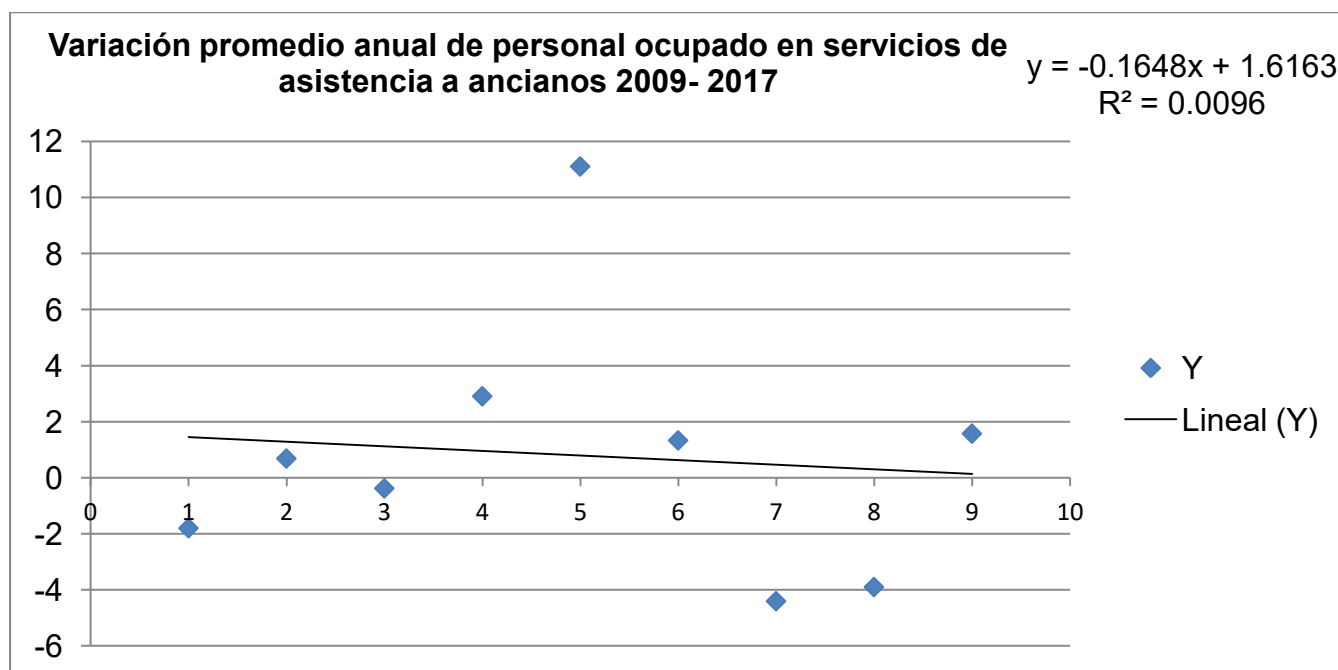
D) Comportamiento de la oferta

Situación actual.

Los datos sobre la oferta de servicios a adultos mayores son escasos y no están bien documentados, además de no considerar las diferentes clases de asistencia a los adultos mayores que hay, en el caso de los datos recopilados por INEGI sólo se toma en cuenta los establecimientos privados, además de no segmentar por entidades sino dar los datos a nivel nacional.

Cuadro No.4

Variación promedio anual de personal ocupado en servicios de asistencia a ancianos 2009-2017			
Año (X)	Variación porcentual (Y)	XY	X ²
1	-1.80102693	-1.80102693	1
2	0.68595776	1.37191551	4
3	-0.37851946	-1.13555838	9
4	2.90951188	11.6380475	16
5	11.1141417	55.5707083	25
6	1.33151517	7.98909102	36
7	-4.40702007	-30.8491405	49
8	-3.90101492	-31.2081193	64
9	1.57550171	14.1795154	81
45	7.1290468	25.7554327	285
Fuente: Elaboración propia con datos de Proyecciones de población 2010- 2050 CONAPO			



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, Encuesta mensual de servicios

Estimación de la oferta actual.

Los datos encontrados son los de una variable considerada por INEGI como la variación anual promedio del personal ocupado para servicios de “Asilos de ancianos y otras residencias del sector privado para el cuidado de ancianos”. En este caso la dispersión de los datos de la muestra es muy grande y se comprueba con la R cuadrada tan pequeña, que contrasta con la de la demanda donde los datos no tenían una variación tan brusca como en este caso.

La tendencia y la formula final en el análisis de estos datos deja una línea de tendencia negativa para la oferta, las variables para estudiar este segmento de población no son suficientes para su análisis correcto.

Análisis del régimen de mercado

El mercado en el que se encuentra la empresa se acerca más a la de un escenario de competitivo, sin que este llegue a ser perfecto ya que no se cumplen las condiciones que la teoría dicta para llegar a este escenario, por ejemplo la homogeneidad de producto o servicio, la existencia de un solo precio. Pero hay características que lo acercan a este escenario como el hecho de que no hay alguna empresa en el ramo que pueda incidir de manera directa en el

precio del producto, ninguna empresa se acerca a ser una figura tan grande dentro del mercado para ser considerada como oligopólica y mucho menos monopolística. Así que hay en un escenario competitivo en el que la diferenciación marcará la diferencia a la hora de la elección del consumidor.

Situación futura.

Al tener datos poco claros para el presente es mucho más complicado hablar de datos futuros. Pero finalmente la existencia de un grupo más grueso de edad avanzada requerirá mayor oferta de servicios para ellos, lo que situará a este mercado en una posición de expansión quizá no en los años inmediatos pero es innegable que cada vez se expandirá más el mercado.

E) El precio del producto

Precio existente en el mercado interno.

Los precios para este tipo de servicios son muy variables entre un lugar y otro e incluso en un mismo sitio pueden existir precios muy diversos de acuerdo a las necesidades de cada cliente. Sin embargo se pueden tomar como referencia los precios de algunos establecimientos en la ciudad o zona metropolitana para saber a qué precios se enfrentará en el mercado el club

Cuadro No.5

Precios de servicios similares		
Nombre	Ubicación	Precio
Fundación quiéreme y protégeme	Benito Juárez	Desde 10, 000
Casa Yesli	Tlalnepantla	Desde 6, 000
Casa de día Meridia	Benito Juárez	De 7,000 a 15, 000
Servicio de enfermería Vive más	Cuauhtémoc	De 4,400 a 30, 000

Fuente: Revista Expansión. ¿Cuánto cuesta que cuiden a tus viejitos?

Política oficial de precios.

Al tener datos de los precios a los que se va a enfrentar el club, existe ya un parámetro de precios y un rango en el cual colocarse. Es cierto que el precio ofrecido irá siempre en función

de las estimaciones financieras para mantener finanzas sanas en la empresa, pero teniendo si presente que el precio debe ser adecuado para poder competir en el mercado.

Por otro lado, y viendo otros modelos de fijación de precios en la industria, habrá que hacer valoraciones previas a la entrada de cada miembro en el club para determinar precios personalizados de acuerdo a las necesidades de cada individuo.

Por último como política de precios deberá prevalecer la idea de fijar un precio sostenible y que no varíe de forma constante a pesar de que los costos de materiales puedan hacerlo.

En este sentido las estrategias de fijación de precios serán la de precios incrementales por línea de producto al hacer una valoración previa a cada miembro del club. Otra estrategia a adoptar es la de precios promocionales en ciertos servicios del club para mantener a los clientes y atraer a otros.

F) Comercialización

Los canales de distribución.

En los canales de distribución habrá que ser muy cuidadosos y no pensar que a quien hay que contactar es a los miembros del club exclusivamente, primordialmente habrá que llegar a los canales por donde se pueda contactar a las familias de los miembros de club. Así que la fijación del mercado objetivo debe ser clara: Adultos de la tercera edad y familias con adultos de la tercera edad sin tiempo para ocuparse de ellos.

Al ser un lugar establecido la logística para la distribución no es un aspecto primordial, sin embargo al considerar como servicio complementario el de transporte de miembros a sus casas se tendrá un canal propio al controlar el club el servicio y no subcontratarlo. El transporte de los miembros del club será responsabilidad de la empresa y la logística se ajustará a las necesidades de los clientes, por lo tanto será revisada de manera periódica y cuando sea necesario se harán cambios.

La promoción y publicidad.

Al tener claro el mercado objetivo habrá que buscar los canales de promoción eficientes y adecuados para llegar a ellos y no desperdiciar esfuerzos y recursos. “La selección de los medios publicitarios depende de la ubicación de los consumidores, del desarrollo del lugar donde viven, de su grado de educación y del tipo de producto”⁴.

El medio más obvio de promoción será la presencia de anuncios en redes sociales que es un lugar bastante concurrido de adultos en edad laboral, además de presencia en páginas de internet en las secciones de publicidad. Metiendo dinero a buscadores para aparecer en los primeros lugares cuando alguien busca este tipo de servicios. La publicidad exterior puede resultar útil en lugares de trabajo donde hay personas sin tiempo para sus familiares de la tercera edad. Un medio que no ofrece grandes resultados es el de correo electrónico, pero es muy barato y fácil de administrar por lo que se debe usar. La presencia en expos y ferias con temas relacionados a la salud será también un medio importante para la promoción, por ejemplo Expo Salud realizado en el mes de febrero.

El mensaje de la promoción debe estar enfocado a la importancia que tiene para el club tener en sus manos el tiempo de un ser querido, y que el adulto mayor puede invertir mejor su tiempo en el club que sólo en su casa.

⁴ Arboleda Vélez, Germán. Proyectos. Identificación, formulación, evaluación y gerencia. P.93

CAPÍTULO III. ESTUDIO TÉCNICO

A) Localización.

Macro localización

El proyecto estará ubicado en la ciudad de México, tendrá toda la estructura de la empresa dentro de la ciudad.

Aspectos geográficos.

La Ciudad de México se encuentra en la parte central de la República Mexicana, tiene una extensión de 1479 kilómetros cuadrados, cuenta con 16 delegaciones políticas, colinda en el norte, oriente y poniente con el Estado de México y en el sur con el estado de Morelos. Se encuentra dentro de un valle, es decir que está rodeado por montañas, dentro del eje neovolcánico, que lo hacen estar en la parte baja de las mismas lo que propicia entre otras cosas la acumulación de contaminación en la ciudad.

La población aproximada de la ciudad es de casi 9 millones de personas dentro de él, sin embargo contando la zona metropolitana desde la cual se traslada un gran número de personas todos los días hacia la ciudad podemos contar más de 20 millones de personas entre la ciudad y la zona metropolitana del Estado de México.

La ciudad se encuentra sobre lagos, entre los más importantes están el de Chalco, Xochimilco y Texcoco. Hoy en día estos lagos y los ríos que antiguamente componían a la ciudad están en su gran mayoría entubados, sin embargo muchas partes de la ciudad están sobre zonas fangosas que las hace vulnerables ante los temblores que frecuentemente afectan a la ciudad.

Al estar en un valle la zona es templada sin precipitaciones muy abundantes en comparación a otras zonas con diferentes características geográficas la ciudad tiene su temporada húmeda entre mayo y noviembre, con una temperatura promedio anual entre los 12 y los 16 grados.

Aspectos socioeconómicos y culturales.

La Ciudad de México es el centro económico del país. Una de las ciudades importantes a nivel global, con una gran diversidad de servicios, de hecho éstos se encuentran muy centralizados en ciudades específicas de la república entre las cuales por su puesto está la

Ciudad de México. El ramo económico más desarrollado de la ciudad son los servicios, alejándose de la actividad primaria y a pesar de haber centros industriales, las grandes zonas de manufactura han migrado a otras ciudades o a la zona metropolitana.

Produce más del 20% del PIB nacional y tiene el PIB per cápita más alto del país con un estimado de 18.3 dólares. También tiene ritmos de crecimiento más altos que el promedio nacional.

La composición social y económica de la ciudad es muy fragmentada y denota grandes desigualdades de la ciudad y del país. Con diferentes zonas concentradas en el poniente de la ciudad donde están los sectores más acaudalados de la ciudad y también algunos de los más desfavorecidos igual que en el oriente de la ciudad, aunque podemos decir que dentro de la ciudad no están los centros más marginados de la zona, los podemos encontrar en la zona metropolitana, ya dentro del Estado de México.

La diversidad de expresiones culturales que se pueden encontrar en la ciudad es amplia debido a la migración de personas procedentes de todo el país y que llegan a asentarse en la ciudad, lo que enriquece y hace muy variadas las costumbres y expresiones culturales que se pueden encontrar. Por otro lado la oferta cultural es también amplia y los centros donde la gente puede acercarse a la cultura y las artes se encuentran en mayor número en la ciudad de que cualquier otra parte del país.

Infraestructura

Es la más desarrollada de el país en este rubro con vías de comunicación que conectan a toda la ciudad mediante vías primarias que cruzan gran parte de la ciudad. Tiene cuatro salidas principales hacia el interior de la república. Se han hecho grandes proyectos de infraestructura para las vialidades y hay una constante mejora de las vías. En cuanto a transporte público también se han hecho obras grandes e importantes entre las cuales destacan la línea 12 del metro y las diferentes líneas del metrobús construidas en los últimos años. Hay una red amplia de transporte público con tendencia a ofrecer servicios de mejor calidad, sin embargo hay mucho trabajo que hacer en el tema de la movilidad en la ciudad.

Los servicios generales como luz, agua, drenaje y demás están ampliamente establecidos en la gran mayoría de la ciudad, pero hay zonas que tienen serios problemas de abastecimiento.

Aspectos institucionales

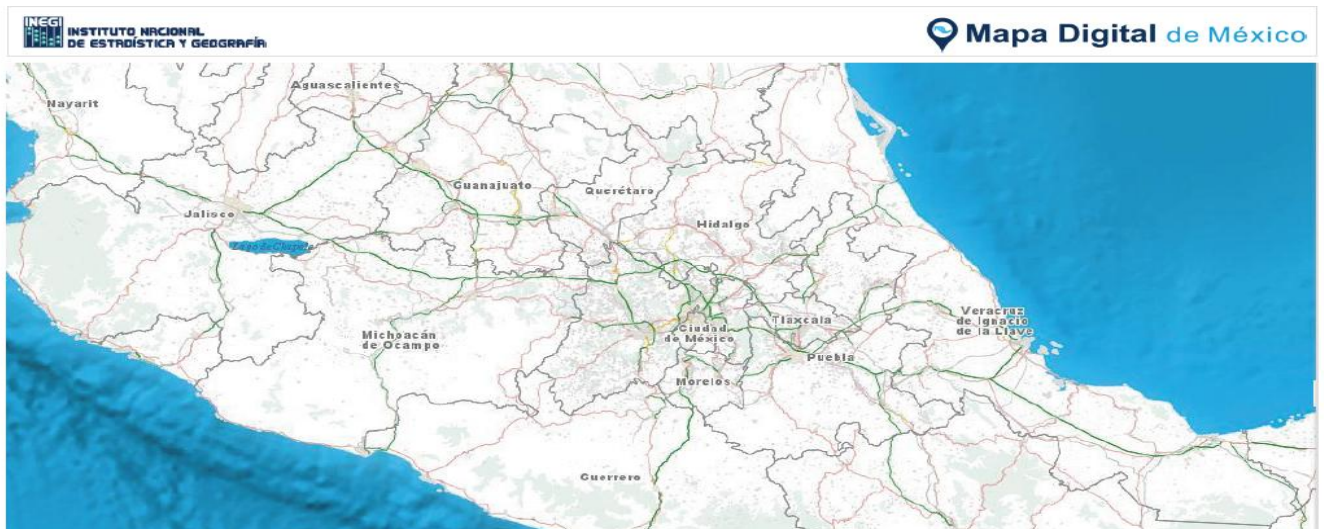
Se han hecho esfuerzos importantes para mejorar en este rubro pues las instituciones en la ciudad de México han sido por históricamente uno de los problemas a resolver, en gran medida por la corrupción que impera y ha imperado en gran parte de las dependencias públicas de la ciudad. Sin embargo ha habido una serie de trámites que se han hecho más accesibles y rápidos utilizando en gran medida tecnologías de la información como medio de agilización de trámites. El sector público y sus instituciones aún tienen mucho por hacer para hacer más eficiente su trabajo.

En cuanto a las instituciones privadas es en la Ciudad de México, es aquí donde se instalan las instituciones más importantes que trabajan en el país a nivel educativo, financiero, industrial, social, etc. Es un lugar donde se concentran los servicios y desde donde se manejan las operaciones de muchas de las instituciones más importantes en el país, centraliza a muchas de las instituciones más importantes a nivel público y privado.

Mapas de macro localización

Imagen No.1

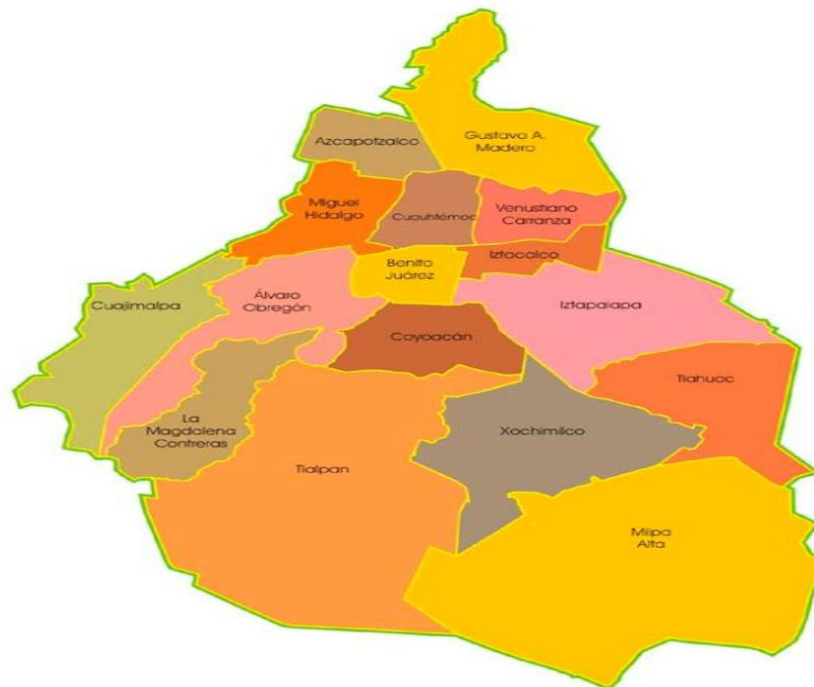
La Ciudad de México en la República Mexicana



Fuente: Mapa Digital de México, INEGI

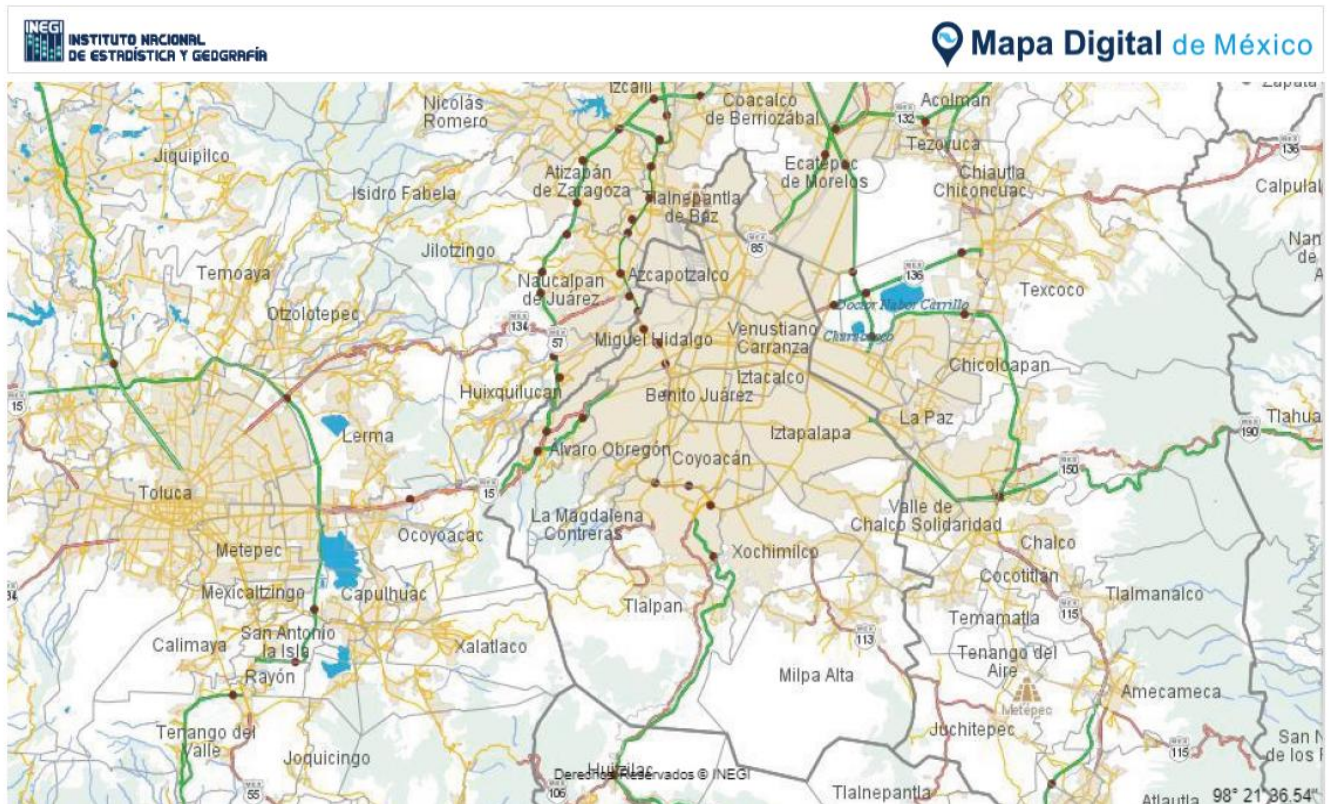
Este primer mapa ubica a la Ciudad de México en relación con la república mexicana, siendo una parte muy pequeña del territorio de la misma, pero que en ese pequeño territorio concentra a una gran cantidad de población, misma que demanda todos los días gran cantidad de servicios y que también por la cantidad de personas es un mercado que ofrece más oportunidades que otras entidades, pensando en crear una empresa

Imagen No.2



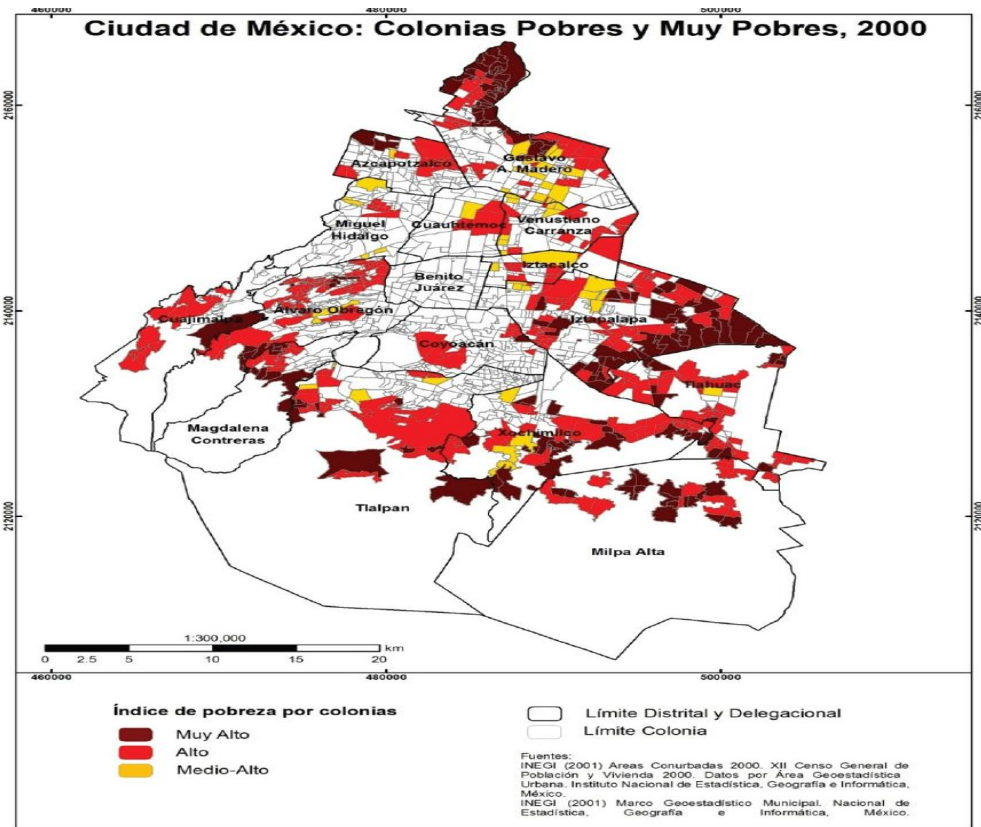
Fuente: Mapa de Colonias y Delegaciones de la Ciudad de México, mapamexicodf360.com.mx

Este segundo mapa muestra la composición por delegaciones políticas de la Ciudad de México. La delegación Benito Juárez donde se planea establecer el proyecto es una delegación céntrica que concentra varias colonias de un buen nivel de ingresos



Fuente: Mapa Digital de México, INEGI

Este mapa se incluye por la relevancia que tiene la zona metropolitana y la gran interacción que existe entre ésta y a la Ciudad de México. Hay una población flotante muy grande que todos los días tiene actividades en la ciudad a pesar de vivir en el Estado de México, lo cual aumenta el volumen de personas que interactúan a diario en la ciudad, haciendo la demanda de bienes y servicios de todo tipo, muy grande.



Fuente: Pobreza urbana, segregación residencial y mejoramiento del espacio público en la Ciudad de México

Por último este mapa da muestra de la composición económica de la Ciudad de México, mostrando las zonas de marginación de la misma. En la delegación Benito Juárez no se encuentra ninguna de las colonias catalogadas como pobres.

Micro localización

El proyecto estará ubicado en una zona donde pueda estar al alcance de las personas y haya gente que pueda conocer el negocio. Es por ello que he elegido la delegación con una mayor población de adultos mayores, que es la Delegación Benito Juárez, además de que el lugar se encuentra cerca de zonas habitacionales, plazas comerciales y dos vías importantes para llegar: Zapata y División del Norte, con lo cual el acceso al lugar se facilita. En esta zona viven personas en su mayoría clase media por lo que pueden tener la capacidad económica para llevar a sus familias a un lugar de recreación para adultos mayores con costo. En zonas con

una menor capacidad adquisitiva un lugar como el que se plantea en este trabajo difícilmente podría prosperar porque las personas están acostumbradas a tomar programas públicos sin costo o a precios muy bajos, pero en una zona como ésta las personas pueden pagar por un buen servicio. Además de tener colonias como la Del Valle, Nápoles, Narvarte, Roma, Del Carmen cerca, con población también con capacidad para asumir estos costos por el servicio.

“La Delegación Benito Juárez se ubica en el centro geográfico de la Ciudad de México, entre los 19° 24' al Norte, al Sur 19°21' de latitud Norte, al este 99°08', al oeste 99°12' de longitud oeste, ocupa 26,67 km², sobre terreno prácticamente plano, a 2,232 metros sobre el nivel del mar. Al norte, colinda con las delegaciones Miguel Hidalgo y Cuauhtémoc, cuyos límites se expresan físicamente por la Calle 11 de abril y el Viaducto Presidente Miguel Alemán; al poniente con la delegación Álvaro Obregón, limitada por el Boulevard Presidente Adolfo López Mateos (Periférico); al sur con la delegación Coyoacán mediante el Circuito Interior Río Churubusco y la Álvaro Obregón por la Ave. Río Mixcoac y la Av. Barranca del Muerto; y al oriente con la delegación Iztacalco, cuyo límite está marcado por la Calzada de Tlalpan, por la Calzada Santa Anita y por la Av. Presidente Plutarco Elías Calles y con la delegación Iztapalapa, delimitada también por la Av. Presidente Plutarco Elías Calles.

El territorio está constituido por 56 colonias y 3 unidades habitacionales, distribuidas en 2 mil 210 manzanas, que cuentan en su totalidad con los mejores servicios e infraestructura urbana.”⁵

Costos de terreno y servicios

El costo por la renta de la casa que es uno de los más importantes, se puede conseguir en un promedio de 40,000 pesos mensuales, los servicios extra como agua y luz están calculadas en un consumo promedio de \$5000 para el correcto funcionamiento del club.

Sistemas de selección utilizados

La selección del lugar fue basada en dos criterios fundamentales. El primero y más importante es encontrar un lugar donde exista un mercado amplio y con un interés en el servicio, es por eso que se coloca en la delegación de la ciudad con una mayor cantidad de adultos mayores, que es el mercado al que se pretende llegar. Además de ser un lugar céntrico y de fácil acceso

⁵ Programa de Desarrollo Delegacional 2015- 2018, P.13

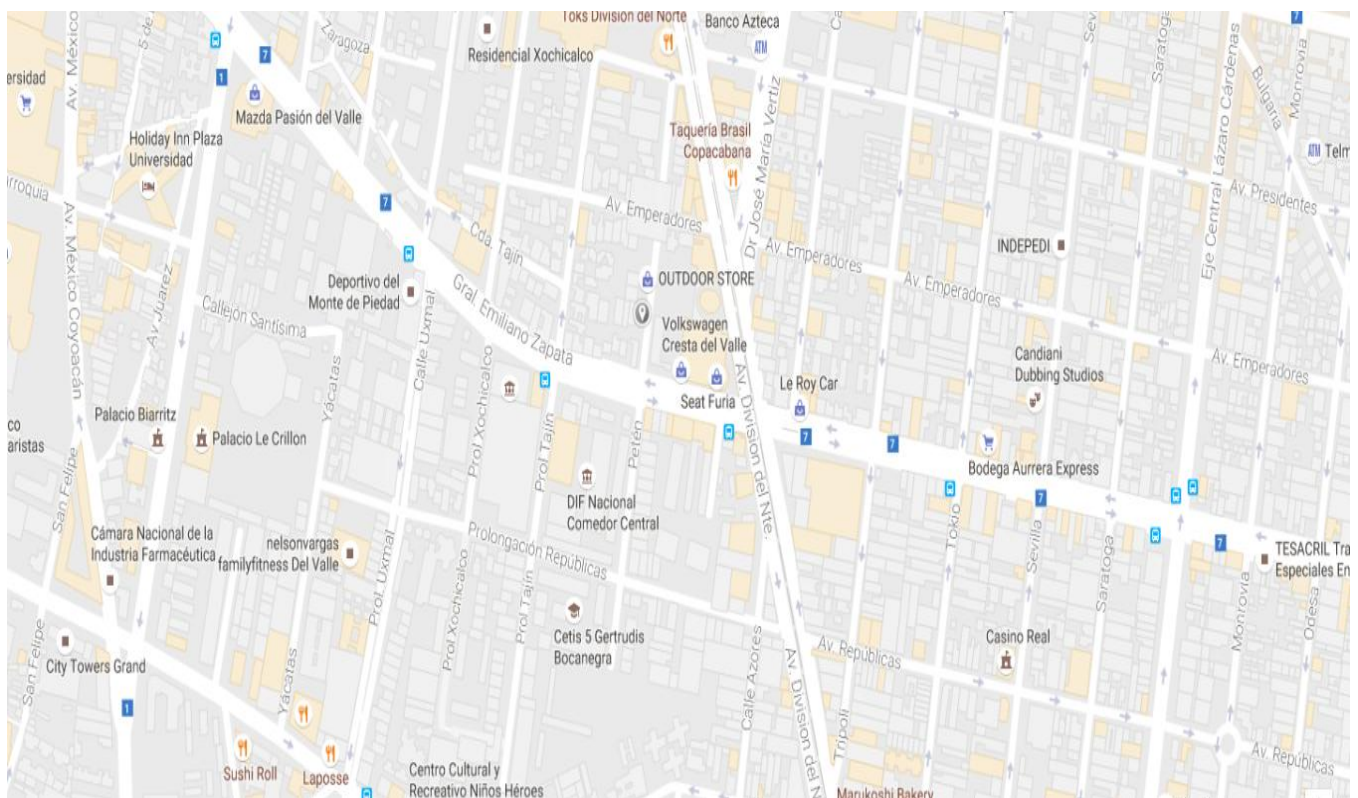
en la delegación y en general en la Ciudad de México, tiene vías de acceso que permitirán a los clientes llegar sin mayor problema, opciones de transporte público y una zona tranquila.

El segundo criterio fue el estatus socioeconómico de la gente que vive en la zona. Como mencione antes en este trabajo en zonas con un nivel de ingreso menor, el proyecto difícilmente podría sobrevivir porque la gente no está dispuesta a desembolsar una cantidad de dinero por un servicio como éste. Además no sólo se busca llegar al mercado de esta delegación sino que cerca de la ubicación del club hay colonias dentro y fuera de la delegación que tiene un nivel de ingreso similar al que nos interesa.

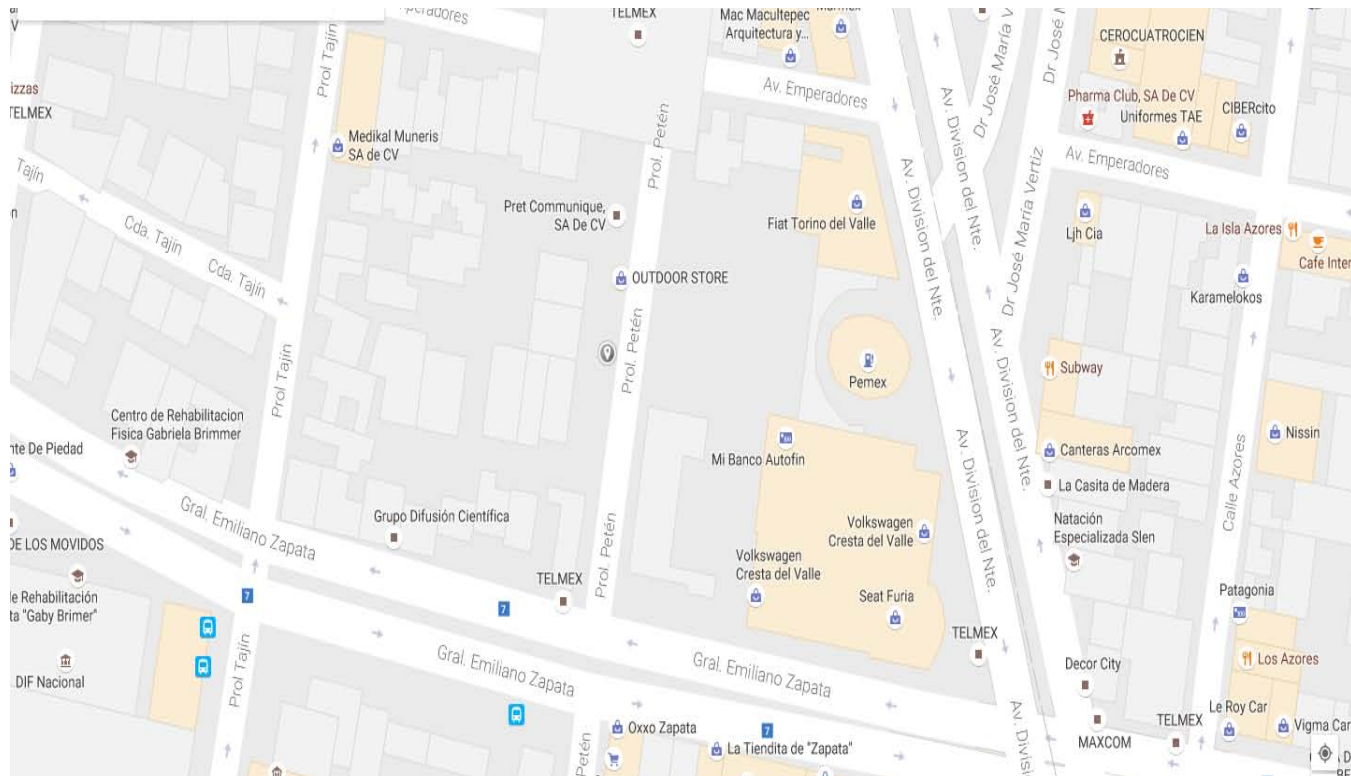
Plano de micro localización

Se incluyen dos planos en los que se ve en el primero una toma de la zona y después un acercamiento con los establecimientos más importantes aledaños a la zona, las vías de comunicación cercanas, paradas de transporte público y servicios de la zona.

Imagen No. 5



Fuente: Google maps



Fuente: Google maps

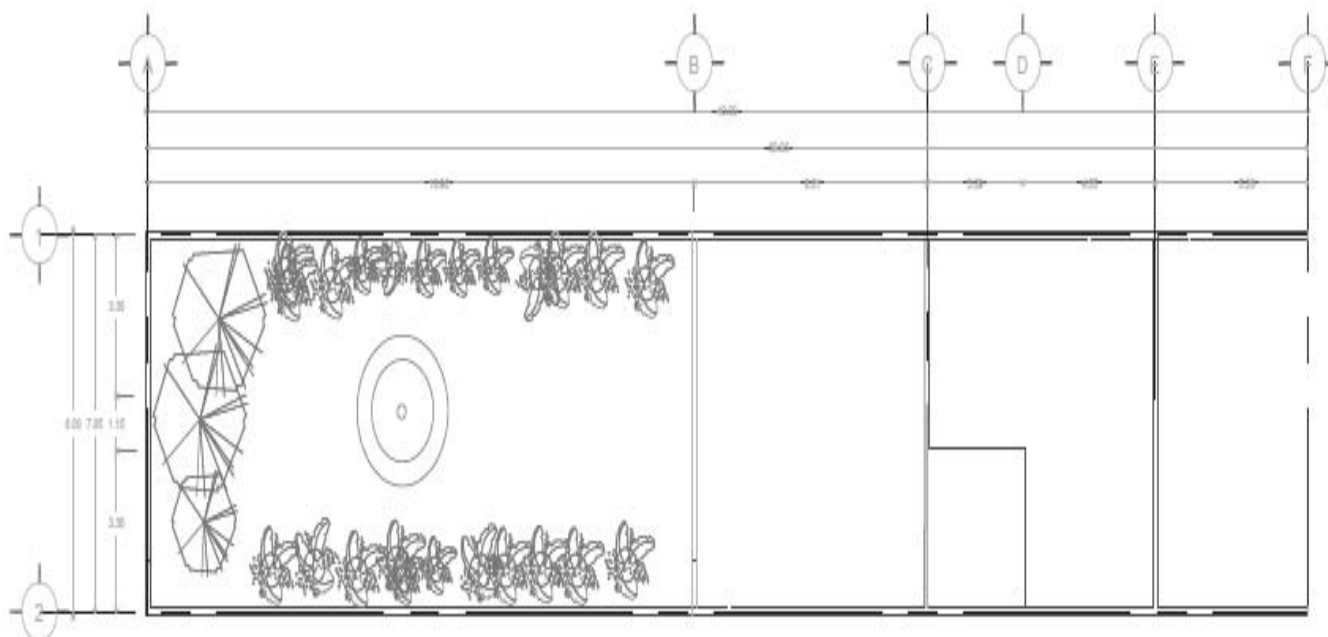
B) Tamaño de la planta

El terreno en el que se ubicará el proyecto consta de un tamaño de 320 m², teniendo un frente de 8m y fondo de 40 m. En él hay una construcción que abarca 128 m², un lugar en la parte de enfrente de 32 m², y el área de jardín abarca 160 m², lo cual es importante pues en esta sección se pretenden hacer algunas de las actividades y se necesita un espacio amplio.

En la parte delantera de la construcción se puede usar como estacionamiento y también como área de recepción de las entregas de los proveedores

El área de la construcción consta de 2 pisos con el mismo tamaño de construcción, por lo que se cuenta con 256 m² para realizar actividades en este espacio y que está bajo techo. Dentro de la construcción se adaptarán los espacios para tener diferentes áreas en las que las personas convivirán y serán atendidas sus necesidades.

Plano de Techos



Fuente: Elaborado por Liliana Castro, estudiante 7° semestre Facultad de Arquitectura

C) Materias primas

La cantidad de materias prima variarán dependiendo de la cantidad de miembros que tengamos en el momento de la compra de las mismas. Es importante decir que al no ser una cadena de producción de algún artículo no hay materias primas fijas cuantificables. Sin embargo se debe tener un estimado promedio según la cantidad de clientes que se proyecte tener.

- Alimentos: en el servicio de comedor se tratara de dar una dieta balanceada y variada para los miembros del club y los requerimientos de diferentes alimentos variarán dependiendo de los menús que se pretendan ofrecer.
- Medicinas básicas: Se deberá tener un abastecimiento permanente de los productos para el cuidado de la salud necesarios para los requerimientos de los miembros, mismos que se determinarán en la evaluación de cada persona al entrar al club.

- Productos de limpieza: el club debe mantenerse siempre limpio y para ello el abastecimiento del material necesario deberá ser permanente.

D) Proceso de producción

El proceso de producción del proyecto no puede tener un orden específico pues las necesidades de cada persona que necesita el servicio serán diferentes, sin embargo se puede seguir una línea general para el correcto funcionamiento del servicio que se puede describir de la siguiente manera:

- I. Contacto con el cliente y convencimiento mediante la fuerza de ventas de que es una buena opción tomar el servicio que ofrecemos. Es decir captación de clientes.
- II. Cita con el cliente y evaluación de si es candidato o no de tomar el servicio, es importante mencionar que las personas que se pretenden atender en el proyecto no son aquellas que necesiten cuidados permanentes o que estén en un estado de salud crítico, serán sólo aquellas que puedan integrarse a la dinámica del club.
- III. Una vez aceptado el miembro del club se hace un diagnóstico de los gustos y las necesidades de la persona para formar un perfil de las actividades que podría realizar dentro del club.
- IV. La primera actividad del día es la recepción de los miembros del club, en el mismo club o en el servicio de transporte hasta sus casas.
- V. En el día a día se plantearán actividades variadas de tal forma que sea atractivo para las personas permanecer en el club y no hacer monótona su estancia en el mismo, basados en una línea de conservación de la salud, fortalecimiento de los vínculos sociales, y buen estado mental de las personas. Como actividades generales planteadas se mencionan las siguientes:
 - Actividades recreativas en general
 - Cursos recreativos
 - Paseos
 - Descanso si la persona lo solicita
 - Actividades físicas
 - Actividades familiares

- Pláticas preventivas de salud
- VI. Dentro de los requerimientos diarios en el club está tanto el apoyo médico como el psicológico diario para cubrir las necesidades básicas de los miembros del club.
 - VII. Otro de los requerimientos es el servicio de cocina pues nuestros miembros tomarán uno o más alimentos dentro del club.
 - VIII. Por último se hace la entrega de las personas con sus familiares en un horario máximo de 7:30 pm.
 - IX. Como servicio extra se puede contar con un servicio de transporte para las personas que así lo deseen y serían transportados desde y hasta sus hogares.

E) Maquinaria y equipo

Características técnicas básicas de la maquinaria y equipo de producción.

El equipo necesario está pensado en las necesidades de las actividades que se realizarán en el club por parte de los miembros y el equipo de trabajo del mismo para tener un ambiente óptimo para el trabajo.

La lista siguiente contempla en general el equipo necesario, no quiere decir que se puedan agregar nuevos complementos para hacer una mejor experiencia a los miembros del club.

- Equipo de cómputo. Necesarias tanto para la administración como para las actividades realizadas. En la sala de conferencias se tendrá también equipo de cómputo, así como en alguno o algunos salones. Las características de las mismas no hacen necesarias especificaciones especiales. Una máquina convencional que trabaje bien será suficiente para cumplir con los requerimientos.
- Equipo de audio. Son necesarios minicomponentes y bocinas que ayuden a crear un ambiente agradable, además de auxiliar a las actividades como en la sala de conferencias. Dentro de Las características de los mismos deben tener una tecnología reciente con conectividad Bluetooth para poder ser sincronizados con equipos de cómputo. La potencia no es necesaria que sea alta, por que se usará principalmente en espacios cerrados.

- Proyector. Al tener una sala de conferencias en la que se pretenden impartir cursos diversos habrá que tener un proyector para auxiliar a las actividades impartidas ahí. Debe ser de tecnología reciente con conectividad Bluetooth y buena definición.
- Pantalla para proyector: Elemento complementario para el uso del proyecto.
- Sillas: De asiento cómodo que estarán colocadas en las diferentes áreas de el club.
- Mesas: Colocados en las salas y salones para apoyar las actividades. Se plantea que sean escritorios en los que puedan trabajar 4 personas.
- Mecedoras. Un elemento importante y deben ser cómodas para los miembros del club, la madera es un buen material para las mecedoras.
- Mesas con sombrillas: Para colocarlas en el jardín, mesas redondas con 4 sillas en cada una.
- Camas: En el cuarto de reposo se colocarán camas a disposición de los miembros. Serán camas individuales.
- Botiquín de primeros auxilios: Deberá ser un botiquín completo para poder atender las necesidades de los miembros.

Equipo de transporte

El equipo de transporte debe satisfacer las necesidades de los miembros y poder prevenir alguna emergencia que se pueda presentar.

Es por eso que se ha elegido contar con 1 camioneta AVANZA de la marca Toyota, por su espacio y comodidad.

En ella se pretende dar el servicio de transporte al club, además estarán equipadas con equipo de primeros auxilios y habilitadas para poder transportar a las personas a una clínica u hospital en caso de ser necesario.

F) Requerimiento de insumos

Los insumos necesarios en el proyecto son los que permiten realizar las actividades dentro del mismo, al no tener un proceso productivo en el que se pretenda transformar alguna materia prima sino un servicio, los insumos contemplados son agua, luz, gas, internet, línea telefónica

y televisión por cable. Los necesarios para un lugar en el que convivan personas buena parte del día.

G) Requerimiento de mano de obra.

La mano de obra contemplada se compone de un equipo multidisciplinario que pueda ofrecer un servicio de calidad y satisfacer las necesidades de los miembros del club.

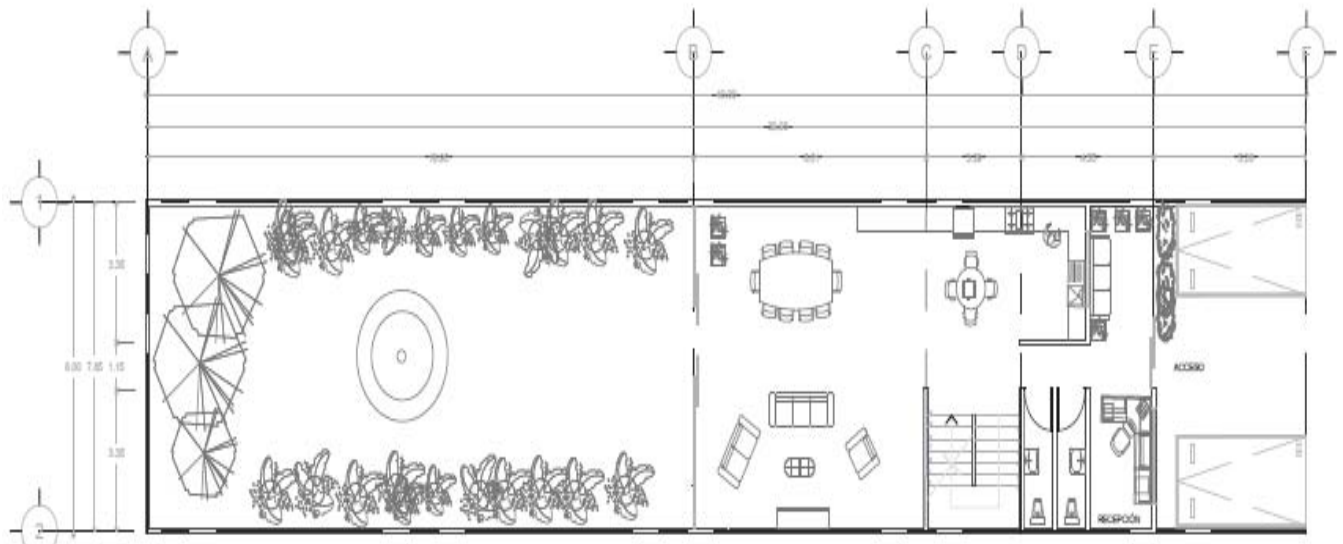
- Médico con especialidad en geriatría que pueda atender emergencias de los miembros.
- Psicólogo especializado en adultos mayores que colabore diario a la estabilidad de los miembros.
- Enfermera que ayude al médico y a los miembros del club.
- Personal capacitado para atender las necesidades de los miembros y que lleve a cabo las actividades que el club plantea.
- Personal de limpieza de planta que mantenga el club en óptimas condiciones de higiene.

H) Descripción general de las instalaciones.

Obra civil.

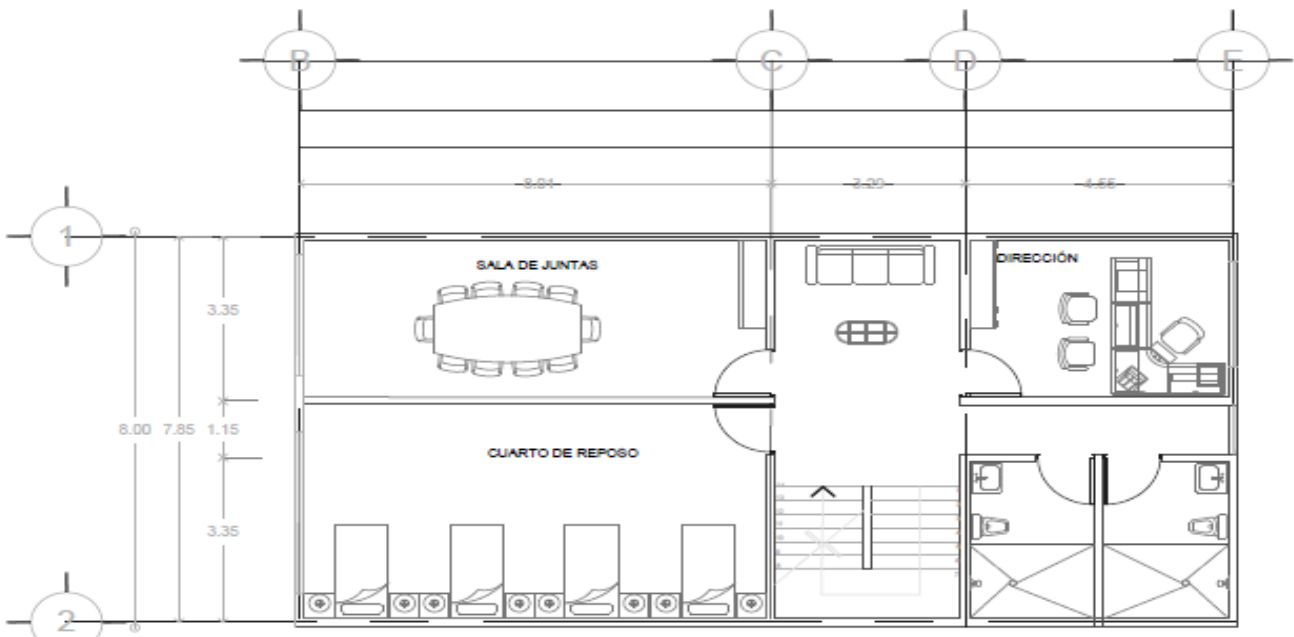
Se considera dentro de la obra civil dos plantas en las que habrá diferentes espacios en los que se desarrollarán las actividades para los miembros del club. También dentro de la obra civil considero la parte de enfrente donde se puede usar como estacionamiento o como área de recepción de material, se considera como referencia pero se explicará la obra en ambos pisos a continuación.

Planta Baja



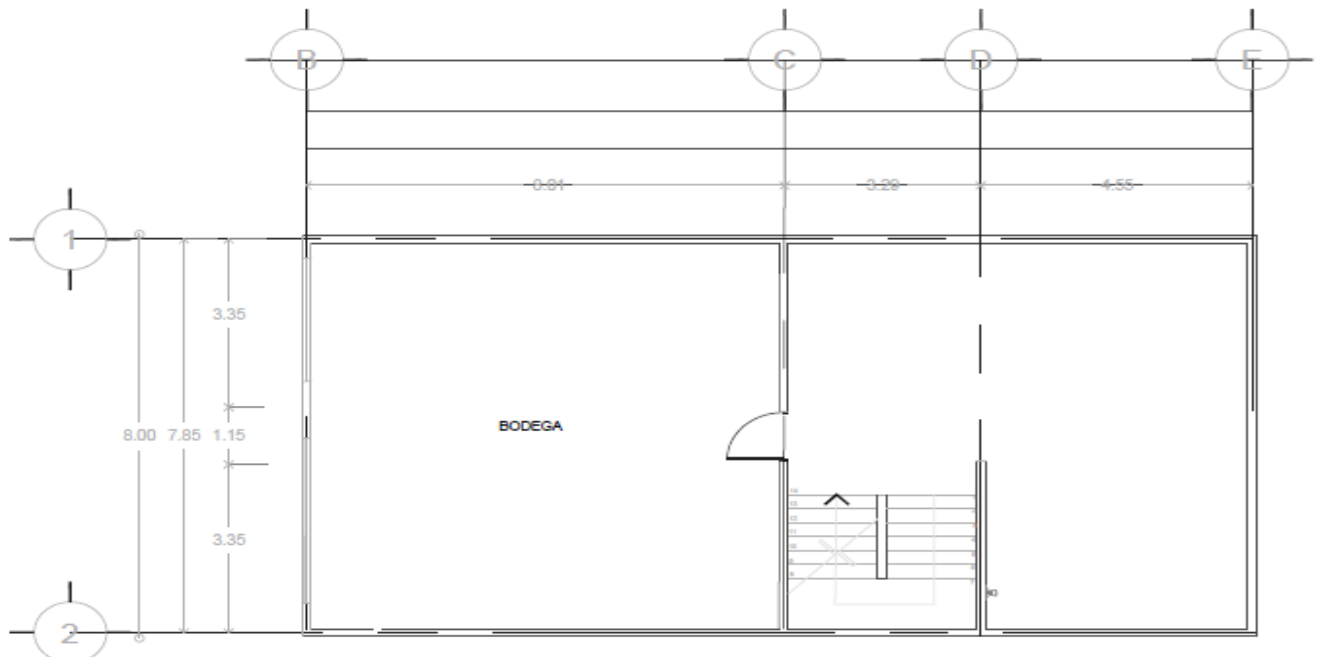
Fuente: Elaborado por Liliana Castro, estudiante 7° semestre Facultad de Arquitectura

Primer Nivel



Fuente: Elaborado por Liliana Castro, estudiante 7° semestre Facultad de Arquitectura

Segundo Nivel



Fuente: Elaborado por Liliana Castro, estudiante 7° semestre Facultad de Arquitectura

Distribución de los equipos.

La distribución de los materiales se hará propiciando una correcta distribución para llevar a cabo las actividades planeadas y se podrá mover de lugar si la actividad lo requiere.

- Cocina: Cocina integral
- Sala de conferencias: Proyector, computadora, escritorios, sillas, equipo de audio
- Sala de reposo: Camas mecedoras
- Comedor: Mesas, sillas
- Salón 1: Libreros, sillas, escritorios, computadora, equipo de audio
- Salón 2: Anaqueles, sillas, escritorios
- Salón 3: Anaqueles sillas, escritorios
- Jardín: Mecedoras, sombrillas, sillas
- Bodega: Equipo complementario para actividades

Programa de construcción.

La construcción está hecha y se adaptará para que el club funcione de la forma en que queremos. Tan sólo se tendrán que hacer algunas modificaciones dentro de la obra civil de acuerdo a nuestras necesidades. El programa para dichas modificaciones será de la siguiente manera:

I) Programa de producción.

El programa de producción se hace basado en el proceso explicado en un punto anterior en este mismo capítulo, pero en este caso se hace en forma de esquema para hacerlo más práctico y fácil de entender para tenerlo disponibilidad en cualquier momento. Es importante volver a mencionar que es tan sólo una guía de las actividades a realizar porque en el día a día y dependiendo de las necesidades de los miembros del club habrá cambio y variaciones en horario, y proceso. No se trata de un proceso repetitivo.

Descripción del proceso seleccionado

El servicio tendrá necesariamente variantes en el proceso, porque las necesidades de cada miembro son diferentes y debe ser valorado cada uno para un correcto servicio, sin embargo el proceso general de atención al cliente será:

- Captación de clientes por parte de la fuerza de ventas y mediante los medios de publicidad establecidos.
- Evaluación de cada nuevo integrante del club, de acuerdo a criterios médicos y familiares, es decir que no podremos recibir a enfermos crónicos se puede fungir como un asilo, se debe respetar el horario y las condiciones del club.
- Diagnóstico de los gustos y las necesidades de cada integrante para adaptar las actividades de forma que cada uno tenga una experiencia satisfactoria dentro del club.
- Por las mañanas será la recepción de los miembros en el club, el horario en este sentido puede variar.
- Como servicio adicional se ofrece el transporte de la casa al club.

- Actividades diversas y variadas para evitar que sean repetitivas y tediosas para los miembros, también hechas en función de sus necesidades y gustos.
- Servicio permanente de atención médica dentro del club con el médico que será parte del equipo del club.
- Servicio de comedor todos los días, comida de alta calidad y fresca todos los días.
- Salida de los miembros en horario flexible pero respetando el tope máximo.

Imagen No.11



CAPÍTULO IV. ESTUDIO ECONÓMICO

A) Estimación de la inversión.

La estimación de la inversión del proyecto es una parte fundamental para saber si es viable poder hacerlo o no. Saber la cantidad de recursos económicos necesarios y saber las fuentes de financiamiento que existen para poder llevar a cabo el proyecto.

Inversión fija

Todos los bienes tangibles que la empresa necesita para funcionar son los que se contemplan en este apartado. La temporalidad utilizada en los costos de los bienes será de un año para trabajar con la misma en cada aspecto.

Terreno

En esta ciudad es muy complicado pensar en tener un terreno para construir algún inmueble, por lo menos este proyecto contempla la renta de alguna casa para el desarrollo del proyecto, es por eso que en este apartado se contempla el costo anual de la renta del inmueble en donde se desarrollará el club. El costo mensual de un inmueble se considera en \$40,000. Se contempla el costo total de la renta anual.

Cuadro No.6

Valor del Terreno	
Concepto	\$
Renta de inmueble	480,000
Total	480,000

Fuente: Elaboración propia con promedio de costos de Colonia Emperadores

Obra civil

La obra civil contempla las modificaciones necesarias para habilitar el lugar acorde a las necesidades planeadas para el club. Es el costo presupuestado para las remodelaciones presentadas en los planos del estudio técnico. No se contempla la construcción total puesto que se rentará un inmueble pero dentro de él se deberán hacer algunas modificaciones.

Cuadro No.7

Obra civil	
Concepto	\$
Remodelación	65,000
Total	65,000

Fuente: Elaboración propia con presupuesto de obra

Maquinaria y equipo

Al ser un servicio el que prestará la empresa no hay una maquinaria específica para una producción sino más bien los instrumentos necesarios para que el club pueda brindar los diferentes servicios que pretende, los artículos mencionados a continuación son pensados en hacer de la experiencia de los miembros la mejor que se pueda ofrecer.

Cuadro No.8

Maquinaria y equipo	
Concepto	\$
Mini componente	5,500
Bafle	1,400
Proyector	8,000
Mesas 122 cm	4,600
Mesas 244 cm	11,000
Sillas	15,870
Mecedoras	17,500
Box individual	14,140
Colchones	29,536
Botiquín	2,040
Total	109,586.00

Fuente: Elaboración propia con cotizaciones realizadas en el mercado

Equipo de oficina

En este apartado se contemplan los artículos necesarios para la administración de la empresa, el material que necesita el personal administrativo para hacer su trabajo, además de elementos que estarán en donde se recibirá a los clientes.

Cuadro No.9

Equipo de oficina y cómputo	
Concepto	\$
Escritorios	4,400
Computadoras	24,000
Sillón	11,200
Mueble recepción	10,000
Cajoneras y estantes	9,000
Artículos de papelería	10,000
Total	68,600

Fuente: Elaboración propia con cotizaciones realizadas en el mercado

Equipo de transporte

El equipo de transporte debe satisfacer las necesidades de los miembros y poder prevenir alguna emergencia que se pueda presentar.

Es por eso que se ha elegido contar con 1 camioneta AVANZA de la marca Toyota, por su espacio y comodidad.

En ella se pretende dar el servicio de transporte al club, además deberán contar con equipo de primeros auxilios y habilidades para poder transportar a las personas a una clínica u hospital en caso de ser necesario.

Cuadro No.10

Equipo de transporte	
Concepto	\$
Avanza 2017	235,300.00
Total	235,300.00

Fuente: Elaboración propia con datos de agencia Toyota Coapa, 2017

Cuadro No.11

Inversión Fija	
Concepto	\$
Valor del terreno	480,000
Obra civil	65,000
Maquinaria y equipo	109,586
Equipo de oficina y cómputo	68,600
Equipo de transporte	235,300
Total	958,486

Fuente: Elaboración propia, datos tablas anteriores

Inversión diferida

En la inversión diferida se contemplan los bienes necesarios para la operación de la empresa pero que no son tangibles, me refiero a que no son elementos con los que se trabaje y que estén a la vista todo el tiempo en la operación del club como si están los elementos que forman parte de le inversión fija.

Estudio de pre factibilidad

Este estudio de pre factibilidad se contempla calculando el 3% del costo de la inversión fija del proyecto, expuesto previamente. Esta inversión se pagará a quien lleve a cabo el estudio de pre factibilidad de este proyecto.

Cuadro No.12

Estudio de pre factibilidad	
Concepto	\$
Estudio de pre factibilidad	28,755
Total	28,755

Fuente: Elaboración propia datos de Inversión Fija

Licencias

Las diferentes licencias necesarias para la correcta marcha de la empresa son trámites necesarios que en su mayoría se hacen en la delegación, en este caso Benito Juárez, algunas tienen costo único, otras no tienen y algunas son variables como la licencia de funcionamiento que tiene diferentes ponderaciones de acuerdo al tamaño del establecimiento. Para una

empresa como esta, las licencias necesarias son las que se consideran en el cuadro siguiente, esto puede contrastar con el esquema de formación de empresas mediante la Sociedad por Acciones Simplificada que busca registrar una empresa en 24 horas, pero con este tipo de trámites el tiempo de creación de una empresa puede llevar más tiempo dependiendo de la eficiencia para hacer los trámites en las diferentes dependencias.

Cuadro No.13

Licencias	
Concepto	\$
Uso de Suelo	1,390
Declaración de apertura	-
Licencia de funcionamiento	22,686
Anuncio denominativo	5,566
Registro SAT	-
Total	29,641

Fuente: Elaboración propia datos SAT, Gobierno CDMX, Gobierno Benito Juárez

Patentes

El servicio proporcionado por el club no requiere un registro de una patente porque no es una innovación en producto o servicio que pudiera ser susceptible de registro, sin embargo si es importante tener el registro de la marca del club ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial para evitar cualquier mal uso o daño futuro para la empresa. “El registro de una marca tiene una duración de 10 años y puede renovarse en periodos sucesivos de la misma duración, si no se renueva pasados 10 años y 6 mese cualquier persona puede registrar la marca a su nombre”⁶.

Cuadro No.14

Marcas y patentes	
Concepto	\$
Registro de marca	2,458
Total	2,458

Fuente: Elaboración propia datos Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial

⁶ Murcia, Jairo. Proyectos. Formulación y criterios de evaluación. P. 442

Imprevistos

Los imprevistos están contemplados como un fondo para el inicio de las operaciones de la empresa y los diferentes gastos que surjan o por los gastos no contemplados por este proyecto y que lleguen a ser necesarios.

Cuadro No.15

Imprevistos	
Concepto	\$
Imprevistos	15,000.00
Total	15,000.00

Fuente: Elaboración propia

Cuadro No.16

Inversión diferida	
Concepto	\$
Estudio previo	28,755
Licencias	29,641
Marcas y patentes	2,458
Imprevistos	15,000
Total	75,854

Fuente: Elaboración propia, datos tablas anteriores

Capital de trabajo

En este apartado es necesario volver a mencionar la temporalidad contemplada en la realización del proyecto, y es que las cifras dadas consideran un año de operación. Por ello en cada punto las cifras corresponderán a lo que se considera necesario para cubrirlo en un año. “Al hablar de capital de trabajo se hace referencia a los medio financieros necesarios para la producción mientras se perciben ingresos”⁷.

⁷ Córdoba, Marcial. Formulación y evaluación de proyectos. P. 320

Materia prima

Las materias primas contempladas son las que necesita el club para poder dar el servicio. Además la necesidad de materia prima puede variar en función de los miembros que se tengan, cosa obvia al aumentar la demanda se necesita más materia prima. En la despesa considerada se toman datos de PROFECO y el promedio del costo de una comida en el país hecha en casa.

Cuadro No.17

Materias primas	
Concepto	\$
Despesa	65,000
Medicinas	30,000
Productos de limpieza	15,000
Total	110,000

Fuente: Elaboración propia con datos de PROFECO y estimaciones

Insumos

Los insumos contemplan los gastos de servicios en las instalaciones que son básicos para poder hacer las actividades del club. Son hechos con costos de referencia y tomando en cuenta consumo promedio por persona y de acuerdo a las tarifas de los diferentes prestadores de servicios.

Cuadro No.18

Insumos	
Concepto	\$
Luz	25,000
Agua	8,000
Internet/Teléfono/TV	10,800
Gas	13,000
Total	56,800

Fuente: Elaboración propia con datos de SACMEX y CFE

Mano de obra

Esta estimación se hace en función de lo que la empresa puede ofrecer al personal que lo conforme. El salario se hace contemplando un 20% en prestaciones que debe ofrecer la empresa, es decir que las cifras son de su salario anual más seguro social, aguinaldo, vacaciones, descanso.

Cuadro No.19

Mano de obra	
Concepto	\$
Mano de obra directa	
Médico	172,800
Enfermera	144,000
Auxiliares	100,800
Psicólogo	144,000
Mano de obra indirecta	
Administrador	144,000
Limpieza	72,000
Total	777,600

Fuente: Elaboración propia con estimaciones personales

En el capital de trabajo además de contemplar el total debemos considerar que la empresa no operará al 100% aunque sea lo ideal, se estima que el primer año funcione en 75% para el segundo 85% y a partir del tercero a un 95%, nunca se alcanza el 100% por faltas, errores humanos mantenimiento u otros factores. Sin embargo en la mano de obra siempre se debe considerar al 100%.

Cuadro No.20

Capital de trabajo	
Concepto	\$
Materias primas	110,000
Insumos	56,800
Mano de obra	777,600
Total	944,400

Fuente: Elaboración propia con cuadros anteriores

Cuadro No.21

Evolución del Capital de trabajo				
Concepto	Año 1 (75%) \$	Año 2 (85%) \$	Año 3 (95%) \$	Ideal (100%) \$
Materias primas	82,500	93,500	104,500	110,000
Insumos	42,600	48,280	53,960	56,800
Mano de obra	583,200	660,960	738,720	777,600
Total	708,300	802,740	897,180	944,400

Fuente: Elaboración propia con datos de capital de trabajo

Resumen de inversiones

Cuadro No.22

Inversión total		
Concepto	\$	%
Inversión Fija	958,486	48%
Inversión diferida	75,854	4%
Capital de trabajo	944,400	48%
Total	1,978,740	100%

Fuente: Elaboración propia con datos del proyecto

Cuadro No.23

Calendario de inversiones

Fecha	Acción
2 de enero - 10 de febrero	Adquisición e instalación de inversión fija
15 de enero- 3 de febrero	Trámites inversión diferida
1-15 de febrero	Primeros gastos en capital de trabajo
15 de febrero	Inicio de operaciones

Fuente: Elaboración propia

Depreciación y amortización

Se debe considerar que la inversión realizada perderá valor con el paso del tiempo, en el caso de la inversión fija a esta pérdida de valor se le llama depreciación y dependiendo el tipo de bien se aplican tasas distintas dependiendo del tiempo de vida útil que se considere puede tener éste.

En el caso de la inversión diferida la pérdida de valor de la inversión por el paso del tiempo se le llama amortización y en este caso se descuenta con una tasa de 10%, ya que es el periodo de tiempo que contempla este proyecto, así que se considera que el valor de estos activos se perderá en 10 años.

Cuadro No. 24

Depreciación			
Concepto	Valor (\$)	Tasa de depreciación anual (%)	Depreciación anual (\$)
Terreno			
Inversión en instalaciones	65,000	5	3,250.00
Mobiliario de oficina	109,586	10	10,958.60
Equipo de oficina	68,600	10	6,860.0
Vehículos	235,600	25	58,900.00

Fuente: Elaboración propia con datos del proyecto

Cuadro No. 25

Amortización			
Concepto	Valor (\$)	Tasa de depreciación anual (%)	Amortización anual (\$)
Estudio previo	28,755	10	2,875.46
Licencias	29,641	10	2,964.10
Marcas y patentes	2,458	10	245.80
Imprevistos	15,000	10	1,500.00
Total	75,854		7,585.36

Fuente: Elaboración propia con datos del proyecto

B) Necesidades de capital.

Ya se han expuesto las diferentes necesidades de capital para poder llevar a cabo el proyecto, sin embargo es importante considerar que a pesar de ser capital necesario, no todo se desembolsará ni será necesario tener liquidez completa del monto total al momento de la apertura del club. Esto por dos razones principales. La primera es que la inversión en capital de trabajo representará egresos periódicos, algunos de forma quincenal como los sueldos y otros de forma mensual como los servicios. Además de esto es importante mencionar que dos de las más grandes inversiones se encuentran en el personal y en la renta del lugar, gastos que no deberán ser cubiertos al principio del proyecto, pero que si deberán estar garantizados para poder cubrir con esas obligaciones cuando llegue el momento. La segunda razón es que, como se expuso, no se alcanzará el ideal del funcionamiento de la empresa a pesar de ser deseable y tardará aproximadamente hasta el tercer año para alcanzar un nivel de uso de recursos cercana al 100%.

Lo realmente relevante en estos cuadros es saber la cantidad de dinero que está proyectada invertirse para poder empezar el proyecto, la cantidad de la inversión total será la meta a alcanzar en la búsqueda de financiamiento para el proyecto.

Estas necesidades de capital abren diferentes posibilidades para su obtención, dentro del sector público y por su puesto en el sector privado mediante sociedades de inversión que serán expuestas en el siguiente apartado.

C) Fuentes de financiamiento

Sabiendo la inversión necesaria para que el proyecto funcione es necesario exponer las diferentes alternativas a la mano para poder conseguir el capital que necesita el club. Tanto en el sector público como privado puede haber apoyos a diferentes niveles y con distintas condiciones. Al exponer algunas opciones habrá que elegir la más conveniente para los planes de la empresa y los socios que la integren.

Algunas de las instituciones o formas de financiamiento que se pueden considerar son las siguientes:

Nacional Financiera (NAFIN)

Fondo para el Desarrollo Social de la Ciudad de México (FONDESOC)
 Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA)
 Instituciones bancarias privadas
 Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM)
 Sociedades de inversión

Las condiciones y planes en cada uno están sujetas a tasas de interés, convocatorias, disponibilidad de recursos o asociación con la empresa de inversionistas.

a) Condiciones de créditos

Considerando las fuentes de financiamiento señaladas se expondrá de forma resumida las condiciones de estas opciones.

Cuadro No.26

- Crédito Joven Nacional Financiera

	Créditos a Nuevos Negocios		Crédito a Negocios en Operación	
	Tu Primer Crédito (Incubación en línea)*	Tu Primer Crédito (Incubación presencial)**	Tu Crédito para Crecer***	Tu Crédito PYME Joven***
Antigüedad de operación de la empresa	Nueva creación	Nueva creación	Al menos un año de operación	Al menos un año de operación
Financiamiento:	<ul style="list-style-type: none"> • De 50 a 150 mil pesos • Se financia hasta el 100% del valor del proyecto 	<ul style="list-style-type: none"> • De 150 mil a 500 mil pesos • Financiamiento hasta el 80% del proyecto, debiendo aportar al menos el 20% del mismo en efectivo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Hasta 300 mil pesos 	<ul style="list-style-type: none"> • Hasta 2.5 millones de pesos
Tasa de interés:	• 13% anual fija	• 13% anual fija	• 13% anual fija	• 13% anual fija
Plazo máximo del crédito:	• 48 meses	• Hasta 48 meses	<ul style="list-style-type: none"> • Hasta 36 meses para capital de trabajo • 60 meses para activo fijo 	• Hasta 60 meses
Plazo de gracia	• 12 meses	• Hasta 6 meses	• No aplica	• Hasta 3 meses
Destino del crédito	• Capital de Trabajo y activo fijo	• Capital de Trabajo y activo fijo	• Capital de Trabajo y activo fijo	• Capital de Trabajo y activo fijo
Tipo de crédito	• Simple	• Simple	• Simple	• Simple

Fuente: Convocatoria Crédito Joven, NAFIN

- FONDESO: Para el emprendedor

Esta Estrategia de Financiamiento está diseñada para emprendedores que cuenten con un plan de negocio para proyecto nuevo y también para todas aquellas empresas o proyectos que hayan concluido un proceso de incubación y generado un plan de negocios.

Objetivo

Para todas aquellas empresas o proyectos que hayan concluido un proceso de incubación y generado un plan de negocios.

Proyecto nuevo:

Monto máximo

\$100,000

16% anual

Con proceso de Incubación:

Monto máximo

\$200,000

12% anual

Beneficiarios

Todas aquellas empresas o proyectos que hayan concluido un proceso de incubación y generado un plan de negocio.

Requisitos

Estos son algunos requisitos para adquirir un producto financiero:

- - Acreditar domicilio en la Ciudad de México.
- - Credencial para votar.
- - CURP.
- - RFC.

- - Cuenta de correo electrónico.
 - - Comprobante de capacitación.
 - - Plan o proyecto a financiar.
 - - Obligado Solidario.
-
- Instituto Nacional del Emprendedor Convocatoria 3.2 Programa para el Desarrollo del Ecosistema de Capital Emprendedor ∞ Objeto de la convocatoria Acelerar la creación de vehículos de inversión de capital emprendedor que consideren un enfoque de especialización sectorial y/o regional, así como apoyar a las universidades a crear fondos de capital para que en México exista mayor acceso a fuentes alternativas de financiamiento en condiciones adecuadas para empresas de Alto Impacto en etapas tempranas.

Cantidad máxima de apoyo: 30, 000, 000

Porcentaje mayor de apoyo: 30% del valor de la inversión

- Banamex Crédito Simple (amortizable) para Activos Fijos

Sin comisión anual o por prepago.

Se facilita administración con el cargo automático de la mensualidad de tu crédito a través de tu Cuenta de Cheques.

No se requiere entregar la factura del activo.

Sin garantía hipotecaria.

Tasas fija desde 11.00%

- Emprendedores Bancomer

Descripción

Son créditos para Capital de Trabajo y/o Equipamiento que se otorgan a Emprendedores con una tasa fija subsidiada, para egresados de los sistemas de incubación definidos por la Secretaría de Economía.

Beneficios

Créditos a tasa fija del 12%

Conjuntamente se otorga una cuenta con 2 mil pesos de saldo promedio al contratarse la banca en línea

La banca en línea gratis al contratarse una domiciliación

Características

Se obtienen con una Membresía Negocios que incluye una cuenta y el servicio de Bancomer.com

Créditos simples amortizables hasta en 48 meses

Con plazo de gracia por 6 meses

Con 0% de apertura de crédito

Montos de 500 mil a 1.5 millones de pesos

- Crédito PyMES Scotiabank

Imagen No. 12

Simula tu crédito*

Tu crédito disponible es de hasta \$500,000

Escribe la cantidad a disponer

\$500000|

Simulador:			
Tasa Anual de Interés	Pago mensual sin IVA	Interés cobrado al mes	Pago Total Mensual
26.6%	\$41,666.67	+ \$11,083.33	= \$52,750.00

*Sólo para propósitos de simulación, cálculo a 12 meses.

Fuente: Scotiabank.com.mx

Administración de fondos

Como objetivo está conseguir el apoyo INADEM porque a pesar de no cubrir la mayor parte del proyecto, los recursos son apoyos por los que se pedirá sólo un seguimiento de los recursos pero no es un crédito.

Dentro de las opciones de crédito la más atractiva y con tasa fija atractiva y que puede adaptarse a la necesidad es el Crédito Joven de NAFIN, el cual al ser un programa público busca incentivar a las empresas mediante créditos competitivos y atractivos en relación a los ofrecidos en el mercado bancario.

Adicional a esto la estructura de socios capitalistas puede incluir socios que aporten una parte para tener participación en la empresa.

D) Equipo

Descripción técnica del equipo

Imagen No. 13

Minicomponente Sony Modelo: MHC-ECL99BT

Dimensiones: 30 x 19.3 x 26 cm

Peso: 3.1 kg

Potencia: 700 W

Conectividad: USB, Bluetooth, Auxiliar



Fuente: Sony. <http://www.sony.com.mx/electronics/hi-fi-alta-definicion/mhc-ecl99bt>

Imagen No.14

Bafle MSA7908KAISER

Dimensiones: 8 pulgadas

Potencia: 3200 PMPO

Conectividad: USB, Bluetooth, Auxiliar, Micrófono

Fuente: Todo en oficina. <http://www.todoenoficina.com.mx/bafles-barras-de-sonido-y-micro-componentes/4087-bafle-msa-7908-kaiser.html>



Imagen No.15

Proyector EPSON Powerlite X27

Sistema de proyección: Sistema de Proyección de Cristal Líquido RGB

Método de proyección: Frontal / Retroproyección / Colgado del Techo

Tipo de lámpara: 200W

Dimensiones: 297 X 87 X 244 mm

Peso: 2.6 kg

Fuente: EPSON. <https://epson.com.mx/Para-el-trabajo/Proyectores/Proyectores-para-Salas-de-Clases-/Proyector-PowerLite-X27-XGA-3LCD/p/V11H692020>



Imagen No. 16

Mesa 122 cm Lifetime

3 tamaños ajustables: 61 cm, 74 cm, 91 cm

Material: Polietileno y acero

Color: Blanco

Fuente: Lowes. <https://www.lowes.com.mx/mesas-exterior/111-mesa-plegable-mitad-122-x-60-cm-lifetime.html>



Imagen No. 17

Mesa 244 cm Lifetime

Material: Polietileno y acero

Color: Blanco

Superficie: 244 cm x 76.2 cm

Fuente: Lowes. <https://www.lowes.com.mx/mesas-exterior/114-mesa-plegable-244-x-76-cm-lifetime.html>



Imagen No. 18

Sillas

Dimensiones: 110 cm x 45.7 cm x 60.9 cm

Peso: 4.4 kg

Material: Polietileno y acero

Fuente: Lowes. <https://www.lowes.com.mx/sillas-exterior/108-silla-plegable-lifetime.html>



Imagen No. 19

Mecedoras Dutailier

Construcción de madera, cojines de espuma, brazos acolchados

Dimensiones: 79 cm x 109 cm x 69 cm



Fuente: Sears. <http://www.sears.com/es/us/baby-furniture-gliders-rockers/b-5000294?Brand=Dutailier&filterList=Brand&freeShip=true>

Imagen No. 20

Box individual Sealy

Dimensiones: 190cm x 100 cm x 28 cm

Material: Madera



Fuente: El palacio de hierro. <https://www.elpalaciodehierro.com/18748837-box-individual-basic.html>

Imagen No. 21

Colchón individual Sealy Hardy

Tipo: Estándar

Nivel confort: medio

Color: Blanco



Fuente: Sealy. <http://www.sealy.com.mx/2016/520.php>

Imagen No. 22

Botiquín ULINE

Artículos por KIT: 86

Personas atendidas: 25

Material kit: Plástico



Fuente: Uline. https://es.uline.mx/Grp_117/First-Aid

Imagen No. 23

Escritorio GCM

Dimensiones: 120 cm x 75 cm x 58 cm

Material: Cubierta enmelamina 25 mm, patas metal



Fuente: Ofix. <http://www.ofix.com.mx/gcm>

Imagen No. 24

Computadora HP AIO 22-B017LA

Disco Duro: 1 TB

Memoria RAM: 8 GB

Conectividad: USB, HDMI, Bluetooth

Procesador: AMD A6-7310



Fuente: HP. <http://www8.hp.com/mx/es/products/desktops/product-detail.html?oid=11804598>

Imagen No. 25

Sillón Booth

Dimensiones: 190cm x 90 cm x 45 cm

Material: Tela Quantum, madera pino, cojines hule espuma



Fuente: Mobydec muebles. <https://www.mobydecmuebles.com/producto/sillon-reclinable-luxor-doble/>

Imagen No. 26

Recepción

Dimensiones: 115 cm x 67.7 cm x 162.4 cm

Material: Madera caoba, Cubierta Melamina



Fuente: Todo oficina. <https://todooficina.com/muebles-para-oficina/tipo-mobiliario/muebles-recepciones/>

Imagen No. 27

Archivero TAM MEX 4 cajones

Dimensiones: 131 cm x 47 cm x 55 cm

Material: Acero



Fuente: Uline. <https://es.uline.mx/>

Vehículo Avanza 2017 LE MT

1.5 litros 4 cilindros

Transmisión manual, 5 velocidades

102 hp

7 pasajeros



Fuente: Toyota: <https://www.toyota.mx/modelo/avanza>

CAPÍTULO V. EVALUACIÓN FINANCIERA

A) Presupuestos de ingresos y egresos.

La última parte del proyecto responde a una de las preguntas más importantes y más sencillas que cualquier persona se puede plantear a la hora de hacer un proyecto de inversión por más pequeño o grande que pueda ser, ¿Cuánto se va a ganar por hacer el proyecto? ¿Cuál es la utilidad del proyecto? ¿Las utilidades se gastarán en bienes personales o se reinvertirán para que la empresa crezca? Contestando estas preguntas podremos concluir si llevar o no a cabo el proyecto de inversión.

En primera instancia está el presupuesto de ingresos en donde también se considera que a medida que el proyecto trabaje, irá incrementando su capacidad para generar recursos.

Cuadro No. 27

Presupuesto de ingresos				
Año	1	2	3 a 10	Ideal
Concepto	75%	85%	95%	100%
Mensualidades	180	204	228	240
Precio promedio (\$)	10,000	10,000	10,000	10,000
Total	1,800,000	2,040,000	2,280,000	2,400,000

Fuente: Elaboración propia con datos de Estudio Económico

El presupuesto de egresos igual se proyecta a diez años, sin embargo es importante mencionar que en este caso tanto los insumos como las materias primas consideran los porcentajes mencionados, pero la mano de obra se considera siempre al 100% porque el sueldo de los trabajadores no variará dependiendo el número de personas que contraten el servicio.

Presupuesto de egresos				
Año	1	2	3 a 10	Ideal
Concepto	75%	85%	95%	100%
Materia prima				
Despensa	48,750	55,250	61,750	65,000
Medicinas	22,500	25,500	28,500	30,000
Productos de limpieza	11,250	12,750	14,250	15,000
Subtotal	82,500	93,500	104,500	110,000
Insumos				
Luz	18,750	21,250	23,750	25,000
Agua	6,000	6,800	7,600	8,000
Internet/Teléfono/TV	8,100	9,180	10,260	10,800
Gas	9,750	11,050	12,350	13,000
Subtotal	42,600	48,280	53,960	56,800
Mano de obra directa				
Médico	172,800	172,800	172,800	172,800
Enfermera	144,000	144,000	144,000	144,000
Auxiliares	100,800	100,800	100,800	100,800
Psicólogo	144,000	144,000	144,000	144,000
Mano de obra indirecta				
Administrador	144,000	144,000	144,000	144,000
Limpieza	72,000	72,000	72,000	72,000
Subtotal	777,600	777,600	777,600	777,600
Total	902,700	919,380	936,060	944,400

Fuente: Elaboración propia con datos de Estudio Económico

Estado de resultados o de pérdidas y ganancias.

En este caso se presenta el Estado de Resultados por año, sirve para saber la posición financiera de la empresa y su desempeño en un periodo determinado de tiempo. En materia contable es muy útil porque dice las utilidades o pérdidas que tendrá la empresa para una fecha determinada.

Estado de Resultados (\$)				
Concepto	Año 1 (75%)	Año 2 (85%)	Año 3 (95%)	Ideal (100%)
Presupuesto de ingresos	1,800,000	2,040,000	2,280,000	2,400,000
-				
Presupuesto de egresos	902,700	919,380	936,060	944,400
=				
Utilidad Bruta	897,300	1,120,620	1,343,940	1,455,600
-				
Gastos Administrativos	64,800	73,440	82,080	86,400
-				
Gastos de venta	32,024	24,000	24,000	24,000
=				
Utilidad de operación	800,477	1,023,180	1,237,860	1,345,200
-				
Gastos Financieros	230,000	230,000	230,000	230,000
=				
Utilidad antes de impuestos	570,477	793,180	1,007,860	1,115,200
-				
ISR(32%)	182,552	253,818	322,515	356,864
-				
PTU(10%)	57,048	79,318	100,786	111,520
=				
Utilidad Neta	330,876	460,044	584,559	646,816

Fuente: Elaboración propia con datos del estudio económico

B) Flujo Neto de Efectivo.

En la evaluación financiera de un proyecto es conveniente tener el flujo neto de efectivo que se usará después en la evaluación de otros indicadores. Este flujo de efectivo es un balance que se puede hacer en diferentes periodicidades, en este caso se hará anual y durante los 10 años que contempla la elaboración del proyecto.

Flujo Neto de Efectivo				
Concepto	Año 1 (75%)	Año 2 (85%)	Año 3 (95%)	Ideal (100%)
Presupuesto de ingresos	1,800,000	2,040,000	2,280,000	2,400,000
-				
Presupuesto de egresos	902,700	919,380	936,060	944,400
=				
Utilidad Bruta	897,300	1,120,620	1,343,940	1,455,600
-				
Gastos Administrativos	64,800	73,440	82,080	86,400
-				
Gastos de venta	32,024	24,000	24,000	24,000
=				
Utilidad de operación	800,477	1,023,180	1,237,860	1,345,200
-				
Gastos Financieros	230,000	230,000	230,000	230,000
-				
Deprecación	79,969	79,969	79,969	79,969
-				
Amortización	7,585	7,585	7,585	7,585
=				
Utilidad antes de impuestos	482,923	705,626	920,306	1,027,646
-				
ISR(32%)	154,535	225,800	294,498	328,847
-				
PTU(10%)	48,292	70,563	92,031	102,765
+				
Deprecación	79,969	79,969	79,969	79,969
+				
Amortización	7,585	7,585	7,585	7,585
=				
Flujo Neto de Efectivo	367,649	496,817	621,331	683,589

Fuente: Elaboración propia con datos del estudio económico

C) Balance general.

El balance general se hizo con la estimación de la actividad financiera de la empresa a un año de su apertura, considerando las diferentes inversiones en activos y las cuentas que se

deberán pagar, es decir, las cuentas que se tendrán a un año de la apertura. Se busca crear una imagen apegada a la realidad, pero durante la operación de la empresa seguramente variará a esta imagen.

Cuadro No.31

CLUB SOCIAL PARA ADULTOS MAYORES					
BALANCE GENERAL al 15 de febrero 2019					
			PASIVO		
Circulante			Circulante		
EFFECTIVO EN BANCOS		456,876			
DOCUMENTOS POR COBRAR		38,000	CUENTAS POR PAGAR A PROVEEDORES		120,301
CUENTAS POR COBRAR A CLIENTES		52,000	CUENTAS POR PAGAR A ACREEDORES DIV		245,100
CUENTAS POR COBRAR A DEUDORES DIVERSOS		12,000	DOCUMENTOS POR PAGAR		194,200
Suma de Activo Circulante		558,876	IMPUESTOS Y CUOTAS POR PAGAR		-
			Suma de pasivo circulante		559,601
Fijo			Fijo		
VEHÍCULOS	235,600		HIPOTECAS POR PAGAR		-
Menos estimación para depreciación acumulada	58,900	176,700			
EDIFICIOS Y TERRENOS		-	Diferido		
Menos estimación para depreciación acumulada					
MOBILIARIO DE OFICINA	109,586		INTERESES COBRADOS POR ANTICIPADO		140,000
Menos estimación para depreciación acumulada	10,959	98,627			
EQUIPO DE OFICINA	68,600		Suma total de Pasivo		699,601
Menos estimación para depreciación acumulada	6,860	61,740			
DEPÓSITOS EN GARANTÍA		40,000			
INVERSIONES EN INSTALACIONES	65,000				
Menos estimación para amortización acumulada	3,250	61,750			
Suma de activo Fijo		438,817			
			CAPITAL		
			CAPITAL SOCIAL		750,000
Diferido			Más PÉRDIDAS O GANANCIAS		- 383,640
INVERSIONES EN ORGANIZACIÓN	75,853				
Menos estimación para amortización acumulada	7,585	68,268	Suma total de Capital		366,360
Suma de Activo Diferido		68,268			
Suma total de Activo		1,065,962	Suma total de Pasivo y Capital		1,065,962

Fuente: Elaboración propia con datos de estudio económico

D) Valor Presente Neto.

Cuadro No.32

Valor Presente (\$)			
Año	Flujo Neto de Efectivo	Factor de Actualización 10%	VPN (10%)
0	-1,978,740	1.0000	- 1,978,740
1	367,649	0.9091	334,226
2	496,817	0.8264	410,593
3	621,331	0.7513	466,816
4	621,331	0.6830	424,378
5	621,331	0.6209	385,798
6	621,331	0.5645	350,725
7	621,331	0.5132	318,841
8	621,331	0.4665	289,856
9	621,331	0.4241	263,505
10	621,331	0.3855	239,550
Total	VPN1		1,505,548

Fuente: Elaboración propia con datos de cuadros anteriores

Cuadro No. 33

Valor Presente (\$)			
Año	Flujo Neto de Efectivo	Factor de Actualización 35%	VPN (35%)
0	-1,978,740	1.0000	- 1,978,740
1	367,649	0.7407	272,333
2	496,817	0.5487	272,602
3	621,331	0.4064	252,535
4	621,331	0.3011	187,063
5	621,331	0.2230	138,565
6	621,331	0.1652	102,641
7	621,331	0.1224	76,030
8	621,331	0.0906	56,319
9	621,331	0.0671	41,718
10	621,331	0.0497	30,902
Total	VPN2		- 548,032

Fuente: Elaboración propia con datos de cuadros anteriores

El traer a valor presente montos de dinero que se proyecta tener en el futuro es tomar en cuenta el valor del dinero en el tiempo, es decir, que una cantidad de dinero en el futuro nominalmente puede ser la misma que tengo hoy, pero en el futuro esa cantidad nominal en el futuro valdrá menos de lo que vale hoy, en ese sentido se evalúa que tan conveniente es o no invertir en un proyecto según el valor que tengan en el futuro los beneficios que pueda dar.

E) Tasa Interna de Retorno.

La TIR es la tasa a la cual el Valor Presente Neto de un proyecto se vuelve cero, es uno de los indicadores más usados para evaluar el rendimiento financiero que puede tener un proyecto de inversión.

Esta tasa es un método financiero de evaluación útil porque “toma en cuenta todos los flujos y su distribución en el tiempo, pondera la importancia de la inversión inicial”⁸. Sin embargo asume que todo se reinvertirá de forma íntegra, cosa que en realidad no sucede.

La fórmula para calcular la TIR es:

$$TIR = FA1 + (FA2 - FA1) * \left(\frac{VPN1}{VPN1 - VPN2} \right)$$

Dónde:

FA1: Factor de actualización o la tasa que se utilizó en el VPN1

FA2: Factor de actualización o la tasa que se utilizó en el VPN2

VPN1: Valor Presente Neto del primer cuadro

VPN2: Valor Presente Neto del segundo cuadro

Sustituyendo:

$$TIR = 0.1 + (0.35 - 0.1) * \left(\frac{1505548}{1505548 - (-548032)} \right) = 0.2832$$

TIR= 28.32%

⁸ Fernández, Saúl. Los proyectos de inversión. Evaluación Financiera. P.132

F) Relación beneficio/costo.

“Este método consiste en dividir todos los costos del proyecto sobre los beneficios económicos que se esperan obtener. Para que el cálculo tenga una base sólida tanto costos como beneficios deben estar expresados en valor presente”⁹. Es una razón porcentual entre los ingresos y los egresos que espera tener el proyecto. Lo que dice realmente este indicador es cuánto va a ganar el proyecto por cada peso invertido.

Cuadro No.34

Año	Egresos a Valor Presente (\$)	Flujo Neto de Efectivo a Valor Presente (\$)	Relación Costo Beneficio
0	-1,978,740	- 1,978,740	
1	820,636	334,226	
2	759,818	410,593	
3	703,276	466,816	
4	639,342	424,378	
5	581,220	385,798	
6	528,381	350,725	
7	480,347	318,841	
8	436,679	289,856	
9	396,981	263,505	
10	360,892	239,550	
Total	3,728,832	1,505,548	40.38%

Fuente: Elaboración propia con datos de cuadros anteriores

G) Periodo de recuperación de la inversión.

Es el tiempo que tardará el proyecto en generar los recursos necesarios para cubrir la inversión. Este indicador no se puede considerar como un criterio de rentabilidad sino como de liquidez, sin embargo no considera el valor del dinero en el tiempo.

⁹ Baca, Gabriel. Evaluación de proyectos. P.212

Periodo de Recuperación de la Inversión		
Año	Flujo Neto de Efectivo	Flujo Neto de Efectivo acumulado
0	-1,978,740	-1,978,740
1	367,649	-1,611,091
2	496,817	-1,114,273
3	621,331	-492,942
4	621,331	128,389
5	621,331	749,721
6	621,331	1,371,052
7	621,331	1,992,384
8	621,331	2,613,715
9	621,331	3,235,047
10	621,331	3,856,378

Fuente: Elaboración propia con datos de estudio económico

Teniendo estos datos la fórmula para calcular el PRI es:

$$PRI = (N_{-1}) + \left(\frac{FNEa_{N-1}}{FNE_N} \right)$$

Dónde:

N_{-1} : Último periodo con FNE acumulado negativo

$FNEa_{N-1}$: FNE acumulado de su último periodo negativo

FNE_N : FNE del primer periodo positivo del FNE acumulado

Sustituyendo:

$$PRI = (3) + \left(\frac{-492942}{621331} \right)$$

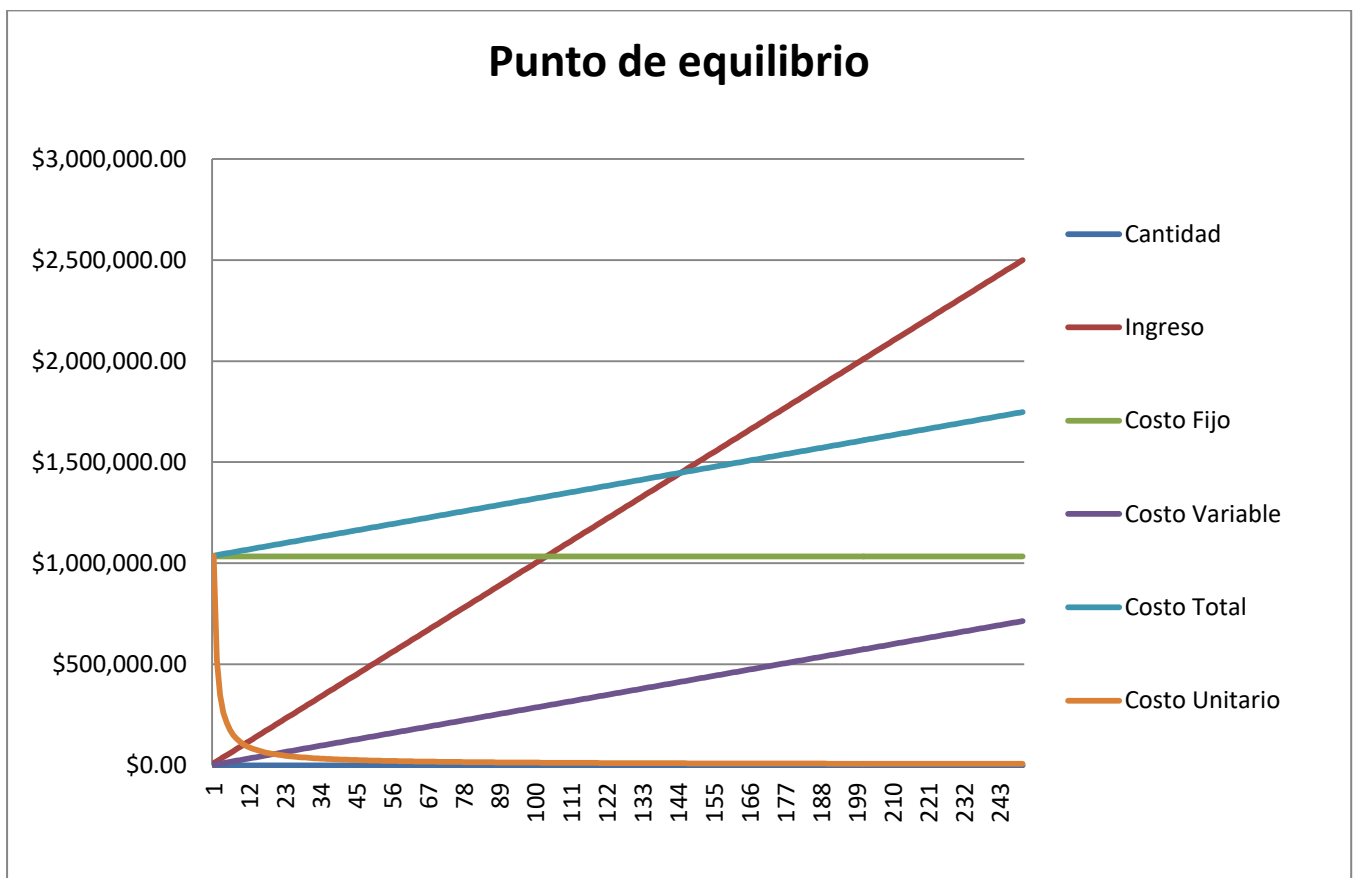
$$PRI=2.2066$$

El periodo de recuperación de la inversión para el proyecto dados los datos proyectados es de 2 años y poco más de 2 meses.

H) Punto de equilibrio.

La gráfica del punto de equilibrio sirve para saber las ventas mínimas que debe tener la empresa para poder operar sin pérdidas, esta cifra se encuentra en el cruce de los ingresos y el costo total. Este cruce es muy importante porque debajo de él implicaría que la empresa pierde dinero y encima de él empiezan a llegar las utilidades, entonces como meta primaria debe ser alcanzar los ingresos necesarios para llegar a este punto para que la empresa sea rentable. En este caso el punto de equilibrio se logra con 160 ventas anuales, es decir, la meta es tener una población mínima promedio de alrededor de 13 miembros en el club para poder cubrir los costos, a partir de ese punto se puede empezara a pensar en utilidades.

Gráfica No.11



Fuente: Elaboración propia con datos de estudio económico

Capítulo VI. Constitución y organización de la empresa

A) Primer registro ante la Secretaría de Economía.

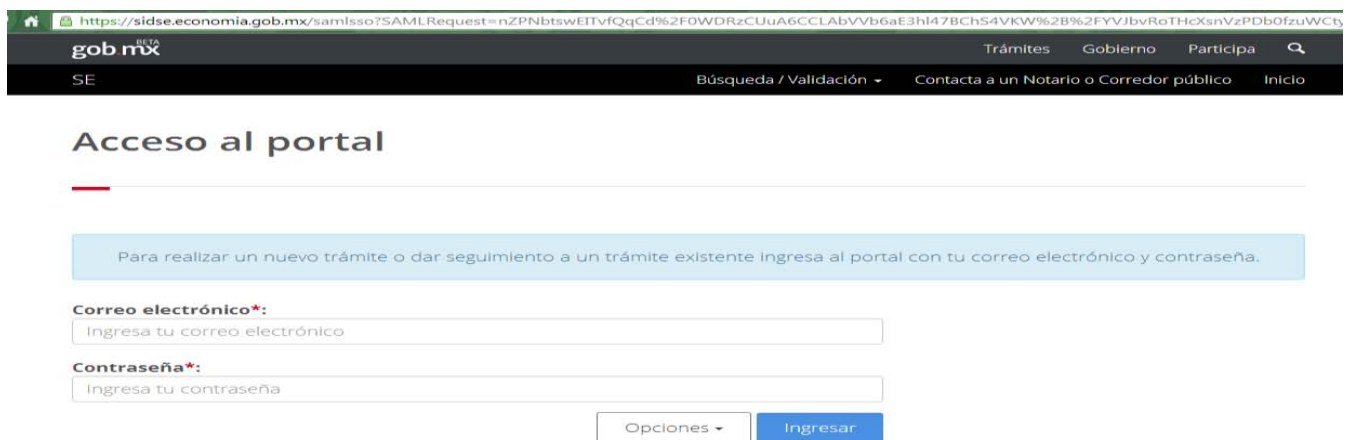
Igual que otras inscripciones, la de registro ante la secretaría de economía implica menos trámites y se hace a través de internet. Mediante el portal beta del gobierno federal se hacen una serie de trámites en línea.

Se debe entrar al portal www.tuempresa.gob.mx, es necesario registrarse activando una cuenta, para ello se necesita tener un correo vigente, CURP y RFC. Para poder utilizar esta nueva aplicación es indispensable contar con la Firma Electrónica (FIEL), y con requisitos reunidos solo bastaría poner el nombre e ingresarlo al sistema.

Antes este trámite tardaba mínimo un día hábil y tenía costo. Se eliminó la emisión de documentos de papel, formatos y fotocopias, todo se hace vía electrónica; en segundo lugar, se reducen las presencias físicas, las filas, estacionamientos, traslados. Si no se puede hacer el trámite por internet, los interesados podrán realizar el trámite en los módulos de autoservicio de la Secretaría de Economía.

Portal en internet:

Imagen No.29



The image shows a screenshot of the login page for the 'Acceso al portal' on the website <https://www.gob.mx/se>. The page features a dark header with the 'gob.mx' logo and navigation links for 'Trámites', 'Gobierno', and 'Participa'. Below the header, the main content area is titled 'Acceso al portal' and contains a light blue instruction box: 'Para realizar un nuevo trámite o dar seguimiento a un trámite existente Ingresa al portal con tu correo electrónico y contraseña.' Below this, there are two input fields: 'Correo electrónico*' and 'Contraseña*', both with placeholder text 'Ingresa tu correo electrónico' and 'Ingresa tu contraseña' respectively. At the bottom right of the form, there is a dropdown menu labeled 'Opciones' and a blue button labeled 'Ingresar'.

Fuente: Secretaría de Economía. <https://www.gob.mx/se/>

SIEM

Por otro lado la inscripción en el Sistema de Información Empresarial Mexicana también depende de la secretaría de Economía. En el caso de este proyecto se debe acudir a la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación cuyos datos son:

Domicilio: Av. San Antonio 256, Colonia Ampliación Nápoles, Ciudad de México, C.P. 03849
www.canacindra.org.mx. Correo: informacionciem@canacindra.org.mx

¿Cómo se registran las empresas?

Los operadores son los encargados de captar la información de las empresas.

Pueden hacerlo de tres maneras:

Visita a la empresa: mediante este procedimiento los operadores enviarán al domicilio de la empresa a un promotor/entrevistador, debidamente acreditado, para que capte la información en el formato que corresponda y realice el cobro de la tarifa que sea procedente.

Captación directa en las instalaciones de los operadores: mediante este procedimiento las empresas podrán presentarse en el domicilio de los operadores, sus delegaciones, representaciones o módulos de atención, y proporcionar sus datos directamente en las ventanillas que al efecto instalen éstos.

A través de correo certificado, fax o correo electrónico.

Es obligación de las empresas registrarse anualmente en el SIEM. Las empresas deben conocer su código SCIAN para registrarse. Cuando se crea una nueva empresa se deberá proporcionar dicha información dentro de los dos siguientes meses a la fecha de su registro ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. El registro es anual y el año corresponde a un año calendario. Por lo tanto, si se registra en septiembre del 2017 tendrá que volver a registrarse en septiembre del 2018. Cuando una empresa cese parcialmente o totalmente de sus actividades o cambie su giro o domicilio, deberá de hacerlo del conocimiento de los operadores que correspondan en un plazo de 2 meses, contados a partir de la fecha en que esto pase.

¿Cuánto se debe pagar?

Cuadro No. 36

Tarifas para comercio y servicios (cuotas máximas)	
Tarifas vigentes a la fecha, publicadas en el DOF el 7 de enero del 2008	
4 o más empleados	\$ 640
3 o menos empleados	\$ 300
Hasta 2 empleados (<u>solamente ciertas actividades</u>)	\$ 100

Fuente: Secretaría de Economía

B) Registro ante Hacienda

El primer paso es agendar una cita en el SAT, la única institución oficial que puede realizar el registro. Se puede realizar por Internet en www.sat.gob.mx o por teléfono al 018004636728.

Personas morales de nueva creación a través de sus representantes legales, como son entre otras: Asociaciones civiles, sociedades civiles, sociedades anónimas, sociedades de responsabilidad limitada, sindicatos, partidos políticos, asociaciones religiosas, sociedades cooperativas, sociedades de producción rural, y otras personas morales.

Dónde se presenta

En el portal del SAT

- Se puede iniciar el trámite en el portal del SAT y concluirlo de manera presencial en cualquier oficina del SAT dentro de los diez días siguientes al envío de la solicitud. Esta se tendrá por no presentada si en el plazo señalado no concluyes el trámite en nuestras oficinas.

Presencial

- Inicialo y concluirlo en cualquier oficina del SAT, el trámite se atiende de preferencia con cita.

Qué documentos se obtienen

Portal del SAT

1. Acuse de preinscripción.

Presencial

- . Solicitud de inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes.
- Acuse único de inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes que contiene cédula de identificación fiscal, guía de obligaciones y código de barras bidimensional (QR).
- Acuse de presentación inconclusa de solicitud de inscripción o aviso de actualización al Registro Federal de Contribuyentes, que contiene el motivo por el cual no se concluyó el trámite, lo anterior en caso de que la documentación requerida para el trámite se presente incompleta o no se reúnan los requisitos

¿Cuándo se presenta?

- Las personas morales residentes en México presentarán su solicitud de inscripción, en el momento en que se firme su acta o documento constitutivo, a través de fedatario público que protocolice el instrumento, incluyendo las sociedades que se constituyan ante fedatario público con motivo de una fusión o escisión.
- En los demás supuestos, dentro del mes siguiente al día en que se actualice el supuesto jurídico o el hecho que dé lugar a la presentación de declaraciones periódicas, de pago o informativas por sí mismas o por cuenta de terceros.

Requisitos

Portal del SAT

- No se requiere presentar documentación.

Presencial

- Copia certificada del documento constitutivo debidamente protocolizado.
- Original del comprobante de domicilio fiscal
- En su caso, copia certificada del poder notarial con el que acredite la personalidad del representante legal, o carta poder firmada ante dos testigos y ratificadas las firmas ante las autoridades fiscales o ante notario o fedatario público. Si fue otorgado en el extranjero deberá estar debidamente apostillado o legalizado y haber sido formalizado ante fedatario público mexicano y en su caso, contar con traducción al español realizada por perito autorizado.
- Original de cualquier identificación oficial vigente con fotografía y firma expedida por el gobierno federal, estatal o municipal del representante legal, sin que necesariamente sea alguna de las señaladas en el apartado de Definiciones de este Catálogo de trámites.

C) Registro ante el IMSS

De las diferentes modalidades con las que se puede registrar una empresa ante IMSS elegimos la categoría C, por las características del proyecto, que se trata de una persona moral. Modalidad C. Para persona moral

El trámite puede iniciarse y concluirse en línea utilizando su Firma Electrónica FIEL02.

En esta página y contando con la firma electrónica correspondiente se puede hacer todo el trámite.

Sin embargo de hacer algún inconveniente y se opta por realizar el trámite de forma presencial, considerar las siguientes opciones:

Efectuar una cita previa mediante Internet, en donde proporcionará los datos que le solicite el sistema, debiendo presentarse en la Subdelegación o Unidad Administrativa en la fecha y hora indicadas por el sistema. En caso de no asistir en la fecha y horario señalados en tu cita, tienes un plazo máximo de 10 días siguientes al envío de la solicitud para concluirlo.

Hacer fila de espera en la Subdelegación o Unidad Administrativa que corresponda al domicilio fiscal o centro de trabajo, en horario de 8:00 a 15:30 horas de lunes a viernes en días hábiles para el Instituto Mexicano del Seguro Social, donde el empleado de ventanilla capturará los datos que solicite el sistema en forma conjunta con el patrón, sujeto obligado o representante legal.

El patrón, sujeto obligado o representante legal deberá firmar de manera autógrafa el formato del Aviso de Registro Patronal Personas Morales en el Régimen Obligatorio (ARP-PM) impreso por el Instituto, una vez concluido el registro, en presencia del empleado del Instituto que atiende el trámite. En el caso de que no sepa o no pueda firmar, debe imprimir su huella digital.

Documentos necesarios:

- RFC copia
- Comprobante de domicilio del dentro de trabajo. Original y copia.
- Croquis de localización del domicilio del centro de trabajo. Original.
- Escritura pública o acta constitutiva que contenga el sello del Registro Público de la Propiedad y del Comercio. Original y copia.
- Poder notarial para actos de dominio, de administración o poder especial en donde se especifique que puede realizar toda clase de trámites y firmar documentos ante el IMSS. Original y copia.
- Identificación oficial con fotografía y firma del representante legal. Original y copia.
- RFC del representante legal. Copia.
- CURP del representante legal. Copia.

D) Registro ante INEGI

El INEGI ofrece a través de su plataforma electrónica la posibilidad de registro para hacer ágil la captación de datos de las empresas en el país.

Se tiene que proporcionar una clave en el portal que el personal del instituto proporcionó al visitar la unidad económica.

Cuando se tiene el registro se dan claves para entrar al sistema de captación de datos de INEGI. Ahí vía internet se sube la información requerida. Además de los censos económicos que INEGI se encarga de hacer periódicamente.

E) Registro ante INFONAVIT

En el portal de INFONAVIT en la sección de patrón está la información necesaria para consultar al momento de constituir la empresa de Club social para adultos mayores y comenzar su operación. Como en los demás registros se debe acudir a ella para registrar a la empresa.

Los pasos son:

Se registrará el NRP (Número de Registro Patronal de la Empresa) para poder llenar los campos solicitados y se da clic en Validar. Si el sistema arroja un error de que no está registrado el NRP, debe verificar la empresa la información que llega al área de Fiscalización del Infonavit.

Una vez validado el NRP, el sistema permitirá la captura de los demás campos

Para el caso de las empresas que no cuentan con sucursales, deberán seleccionar el nivel corporativo (no importando el tamaño o cobertura de la empresa).

El sistema mostrará un mensaje de registro exitoso, el cual confirmará que los datos de la empresa fueron registrados. Se dará clic en Aceptar para regresar a la pantalla inicial y concluir con el registro de empresa.

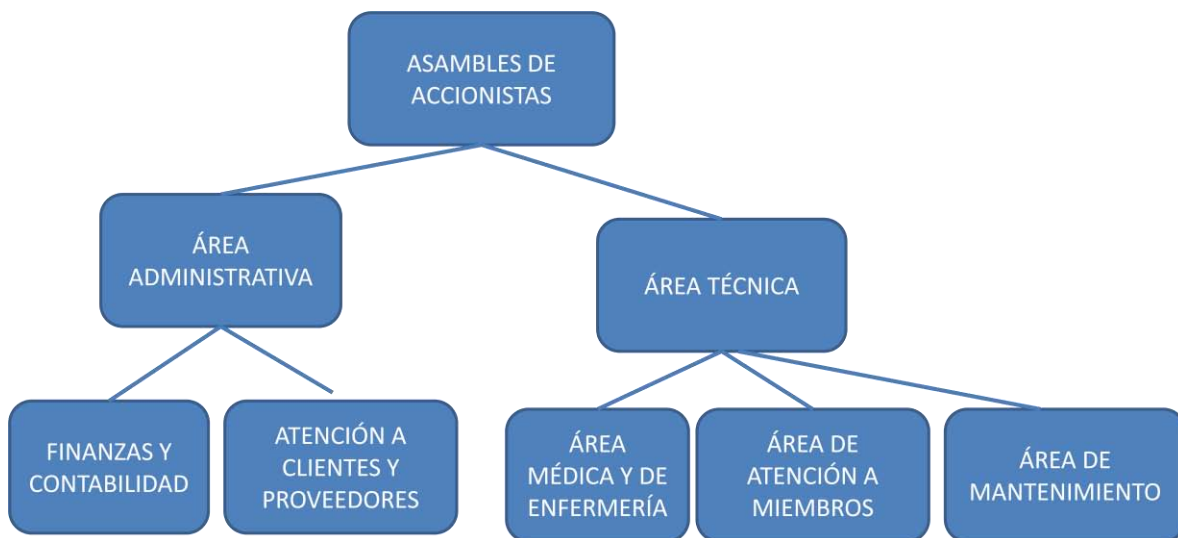
F) Organización.

En la última parte se expone la forma en que la empresa se organizará en las diferentes áreas. Esto con la finalidad de tener un buen control y definir el lugar que cada persona ocupará dentro de la empresa.

Organigrama

El proyecto está pensado para tener una estructura pequeña en el momento de empezar la operación de la empresa, es por ello que el organigrama de la misma es sencillo y los niveles son pocos. Se divide en área administrativa y área técnica; en la primera están catalogadas las personas encargadas de los temas financieros, administrativos, de atención a clientes y proveedores, en general las actividades de oficina que requiere la empresa; en el área técnica están los encargados del fin principal de la empresa que es la atención a los miembros del club.

Imagen No. 30



Fuente: Elaboración propia

G) Tipo de sociedad mercantil

En 2016 se creó un nuevo tipo de sociedad mercantil para facilitar la constitución legal de más empresas en el país. Se trata de la Sociedad por Acciones Simplificada, la cual puede crearse en menos tiempo que los otros tipos de sociedades mercantiles y los requisitos son menos, los trámites más ágiles y justamente está pensada para empresas que quieren ser formales y evitar las dificultades que implican las otras figuras de sociedades, ya que en esta los trámites son vía internet y se puede lograr constituir una empresa en 24 horas.

Es por lo anterior que para la constitución legal de la empresa se considera conveniente adoptar este tipo de sociedad mercantil debido a su facilidad y porque se puede acoplar a las

características con las que se plantea este proyecto, siendo una pequeña empresa. Dentro de las ventajas de la misma está que no se requiere de un acta constitutiva y que se puede cambiar en el futuro el tipo de sociedad.

Como requisitos de este tipo de sociedad mercantil están:

- Firma electrónica de los accionistas
- Que alguno de los accionistas cuente con la autorización de la denominación de la sociedad que se puede obtener en línea
- Ingresos anuales que no excedan los 5 millones de pesos
- En ningún caso, los accionistas podrán ser simultáneamente accionistas con toma de decisión de otro tipo de sociedad mercantil

Conclusión

La evaluación financiera del proyecto arroja resultados positivos a mediano plazo para el proyecto. Las diferentes estimaciones indican que después de un periodo de recuperación de la fuerte inversión realizada el proyecto podrá ser rentable y generará utilidades importantes a considerar por los socios. Es importante decir que la cifra proyectada de socios en el club es un tanto cautelosa lo cual da un potencial aún mayor para que este proyecto pueda generar ganancias grandes en el mediano plazo.

Los estados financieros dicen que haciendo un recuento a final de año se terminarán con deudas al considerar la inversión inicial y sobre todo en los activos fijos necesarios para la empresa pero que no se volverá a necesitar otra inversión de este tamaño para el proyecto.

Todo lo que tiene que ver con flujos de efectivo arroja resultados similares, siendo que el primer años habrá saldo positivo y de ahí en adelante la inversión comienza a ser rentable. Por otro lado tanto la TIR como la relación de retorno son aceptables y lo único que dicen es que es conveniente invertir en el proyecto. Además la inversión tiene un periodo de recuperación menor a un año.

Por último en cuanto a la parte financiera, el punto de equilibrio arroja que se deben hacer 160 ventas, es decir la mensualidad promedio para alcanzar el punto de equilibrio después del cual comenzarán a llegar las utilidades. Como meta mínima anual deben ser 160 ventas para no perder nada en la inversión. Los indicadores usados para hacer la evaluación financiera del proyecto arrijan resultados positivos.

Los elementos técnicos del proyecto considerando el cuidado de las personas estará a cargo de especialistas que tengan pleno conocimiento de los cuidados necesarios de las personas, el papel que puede jugar alguien de esta profesión va más enfocado a la creación, ejecución y organización del proyecto a nivel administrativo y financiero. En ese sentido la diferenciación que podrá tener el proyecto frente los competidores en el mercado serán la eficiencia y el buen servicio que puedan brindarse además de considerar como política de precios estar en niveles que permitan competir al club con servicios sustitutos a este.

El tipo de mercado al que se enfrentará este y otro tipo de empresas enfocadas a los adultos mayores irá creciendo paulatinamente según las estimaciones presentadas y la empresa se pretende ubicar en una de las delegaciones con mayor poder adquisitivo en la ciudad, además de que el proyecto está pensado para realizarse en la ciudad más poblada y con mayor índice de personas mayores con relación a la población. Se puede pensar que la empresa tiene una vigencia de mediano y largo plazo en la que se podrían ofrecer otro tipo de servicios dentro del mismo mercado.

La cantidad a invertir es alta y se pretende obtener créditos y apoyos de instituciones del Estado como NAFIN e INADEM, hay posibilidades de pedir el apoyo argumentado ser un sector que necesita atención en el mediano y largo plazo en la ciudad y en el país. Además de esto habría que analizar las opciones de créditos privados de los bancos pues el análisis financiero arroja buenos números para los ingresos futuros de la empresa con un objetivo de ventas realista para alcanzar el equilibrio y pensar en utilidades.

Bibliografía

- Baca Urbina, Gabriel. Evaluación de proyectos. Séptima edición. México, McGraw-Hill, 2013
- Fernández Espinosa, Saúl. Los proyectos de inversión. Evaluación financiera. Segunda Edición. Costa Rica, Editorial Tecnológica de Costa Rica, 2010
- Córdoba Padilla, Marcial. Formulación y evaluación de proyectos. Primera edición. Colombia, ECOE Ediciones, 2010
- Gido, Jack y Clements, James. Administración exitosa de proyectos. Tercera edición. México, CENGAGE Learning, 2008
- Coss Bu, Raúl. Análisis y evaluación de proyectos de inversión. Segunda edición. México, Grupo Noriega Editores, 1992
- Murcia, Jairo Darío. Proyectos. Formulación y criterios de evaluación. Primera edición. México, Alfa omega, 2010
- Arboleda Vélez, Germán. Proyectos. Identificación, formulación, evaluación y gerencia. Segunda edición. México, McGraw-Hill, 2014
- Carrillo Manotas, Patricia. Estructura Matemática para la evaluación de Proyectos. Tercera edición. Colegio de Estudios Superiores de Administración. Bogotá, Colombia, 2012
- Morales Castro, José Antonio. Proyectos de inversión. Evaluación y formulación. Primera edición. México, McGraw-Hill, 2009
- Herrera Jaimes, Daniel. Producción de café, un proyecto de inversión en Oaxaca. Facultad de Economía, UNAM. México Agosto 2017
- Mier y Terán, Arturo; Vázquez Isabel; Ziccardi Alicia. "Pobreza urbana, segregación residencial y mejoramiento del espacio público en la Ciudad de México". Sociologías vol.14 no.30. Porto Alegre. May/Aug. 2012
- Lara, Rosa Elena, et al. "Manual para cuidadores de la persona adulta mayor dependiente". Ministerio de Salud Pública del Ecuador. Ecuador Agosto 2011
- Ham Chande, Roberto. "Diagnóstico socio-demográfico del envejecimiento en México". En: La situación demográfica de México en 2011. México, Consejo Nacional de Población, 2011
- Fernández Ham, Patricia. "Dinámica demográfica 1990-2010 y proyecciones de población 2010-2030 Distrito Federal". Consejo Nacional de Población. México, 2014

Flores, Zenyanzen. "Benito Juárez, la delegación más longeva del DF: Inegi". En: El Financiero, 15/12/2015: <http://www.elfinanciero.com.mx/economia/envejece-la-poblacion-del-df-benito-juarez-la-delegacion-mas-longeva-inegi.html>

Álvarez, Samantha. "Cuánto cuesta que cuiden a tus viejitos". En: Expansión 05/03/12: <http://expansion.mx/mi-dinero/2015/03/04/cuanto-te-cuesta-que-cuiden-a-tus-papas>

Abaroa Silva, Sharai Isabel. "Día de la familia. ¿Cuánto cuesta una comida familiar?" En: Profeco, 24/02/2012: https://www.profeco.gob.mx/encuesta/brujula/bruj_2012/bol21_1_dia_familia.asp

Instituto Mexicano para la Competitividad. "Horas trabajadas al año vía OCDE". 2015. <http://imco.org.mx/competitividad/horas-trabajadas-al-ano-via-ocde/>

Instituto Nacional del Emprendedor. "Convocatoria 3.2 Programa de Desarrollo del Ecosistema de Capital Emprendedor". 2017. <https://tutoriales.inadem.gob.mx/convocatoria.php?id=76>

Nacional Financiera. "Crédito Joven". 2017. http://www.nafin.com.mx/portalfn/content/productos-y-servicios/programas-empresariales/credito_joven.html

Apuntes de la materia Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión con el Maestro Raymundo Morales. Ciudad de México, Facultad de Economía UNAM, Ciclo 2016-I

Fondo para el Desarrollo Social de la Ciudad de México. "Para el emprendedor". 2017 <https://www.google.com.mx/search?q=fondeso+que+es&oq=fondeso+que+&aqs=chrome.1.69i57j0.7758j0j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8>

Secretaría de Desarrollo Económico de la Ciudad de México. "Población Ocupada en la Ciudad de México por Delegación, según nivel de ingresos". Tercer trimestre 2017. <http://reporteeconomico.sedecodf.gob.mx/index.php/site/main/114>

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. "Índice de envejecimiento". https://celade.cepal.org/redatam/pryesp/cairo/WebHelp/Metalatina/indice_de_envejecimiento.htm

Diario Oficial de la Federación. "NORMA Oficial Mexicana NOM-031-SSA3-2012, Asistencia social. Prestación de servicios de asistencia social a adultos y adultos mayores en situación de riesgo y vulnerabilidad." http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5267965&fecha=13/09/2012

"Mapa de Colonias y Delegaciones de la Ciudad de México DF" en: <https://mapamexicodf360.com.mx/mapa-colonias-mexico#.Wla8fajibIU>

Página del Gobierno de México. "gob.mx": <https://www.gob.mx/>

Delegación Benito Juárez. “Programa de Desarrollo Delegacional 2015-2018”. México, 2016

Consejo Nacional de Población. “Proyecciones de Población 2010- 2050”. México, 2014

Instituto Nacional de Estadística y Geografía. “Encuesta Mensual del Servicios”

Instituto Nacional de Estadística y Geografía. “Mapa Digital de México”

Instituto Nacional de Estadística y Geografía. “Población Hogares y Vivienda”

Instituto Nacional de Estadística y Geografía. “Censos y Conteos de Población y Vivienda”.
1895- 2010