



**Universidad Autónoma de Querétaro**  
Facultad de Contaduría y Administración

Una propuesta de modelo de intermediación financiera para micro inversionistas: “Mini Bolsa de negocios” en el Municipio de Querétaro

Tesis  
Que como parte de los requisitos para obtener el grado de  
Maestro en Administración Financiera

Presenta  
Alicia Martínez Santos

Santiago de Querétaro, Febrero/2015



Universidad Autónoma de Querétaro  
Facultad de Contaduría y Administración  
Maestría en Administración

UNA PROPUESTA DE MODELO DE INTERMEDIACIÓN FINANCIERA PARA  
MICRO INVERSIONISTAS: "MINI BOLSA DE NEGOCIOS" EN EL MUNICIPIO  
DE QUERÉTARO

TESIS

Que como parte de los requisitos para obtener el grado de  
Maestría en Administración

Presenta:

Alicia Martínez Santos

Dirigido por:

Dr. Luis Rodrigo Valencia Pérez

SINODALES


Dr. Luis Rodrigo Valencia Pérez  
Presidente

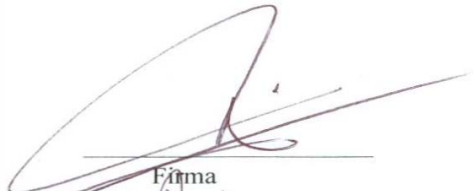
Dr. Juan Manuel Peña Aguilar  
Secretario

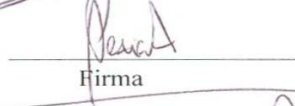
Dr. Alberto de Jesús Pastrana Palma  
Vocal

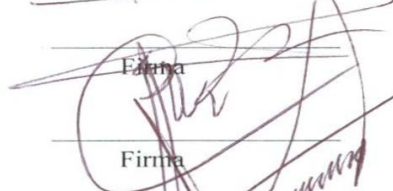
M.A. Salvador Velázquez Cantzoncit  
Suplente

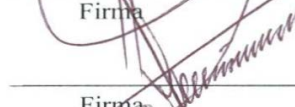
M.A. Alfredo Tercero Gómez Bobadilla  
Suplente

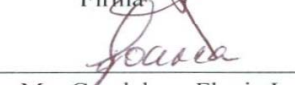
  
Dr. Arturo Castañeda Chalde  
Director de la Facultad de Contaduría y  
Administración

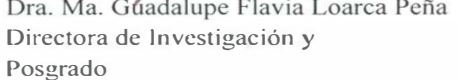
  
Firma

  
Firma

  
Firma

  
Firma

  
Firma

  
Dra. Ma. Guadalupe Flavia Loarca Peña  
Directora de Investigación y  
Posgrado

Centro Universitario  
Querétaro, Qro.  
Febrero de 2015  
**México**

## RESUMEN

Uno de los principales motores económicos de México son las pequeñas y medianas empresas; de acuerdo a la Secretaría de Economía el 95% del total de las empresas en México está constituido por las microempresas; de acuerdo a la revista *Soy Entrepreneur* el índice de mortandad es alarmante ya que más del 70% de estas empresas cierran antes de cumplir su primer año de operaciones y de las que sobreviven menos del 70 % alcanza los 5 años, las franquicias son gran parte de las empresas que sobreviven al 5° año siendo modelos de negocios probados que ofrecen mayor oportunidad de éxito en el mercado, al ser negocios competitivos, estructurados y organizados, sin embargo representan un costo mayor de inversión dadas sus características, a lo cual un pequeño inversionista muchas veces no puede acceder tan fácilmente; en el presente estudio se propone reunir a diversos inversionistas o personas que pretenden hacer un pequeño negocio de manera individual con la finalidad de que al integrar las diferentes inversiones se adquiriera una unidad de franquicia exitosa, que representa un mayor monto de inversión al cual ellos de forma individual no pueden acceder, una vez adquirida implica la operación de la misma y a su vez el reparto periódico de las utilidades generadas, con su plan de recuperación de la inversión de cada inversionista, lo que implica una opción para ingresar a una empresa con mayores probabilidades de éxito, lo que se traduce para las personas involucradas en la reducción del riesgo al invertir, aprendizaje empresarial, redes de contactos y satisfacción de sentirse apoyado por el grupo involucrado; en la presente investigación se hace un estudio de carácter mixto (cuantitativo y cualitativo) en el estado de Querétaro y así mismo se evalúa la factibilidad de llevar a cabo este proyecto así como crear el sistema de negocios, para el cual se aplicaron 301 cuestionarios a diferentes segmentos de la población objetivo, en escuelas de nivel superior, empresas y hogares, teniendo como resultado que este proyecto sí es viable si se brindan elementos que den seguridad y rentabilidad al inversionista.

**(Palabras clave:** Modelo de negocios, franquicia, inversión)

## SUMMARY

One of the main economic engines of Mexico are small and medium sized enterprises; according to the Secretariat of Economy, 95% of the total number of firms in México consists of micro-enterprises; according to Entrepreneur magazine, the failure rate is alarming as more than 70% of these companies close before their first year of operations and, from the ones that survive less than 70%, reach just the 5 years of operation. Franchises represent the largest percentage that survive the 5th year and represent proven business models that offer greater chance of success in market, as they are competitive, structured and organized business. However, they represent a higher investment cost given their characteristics, to which a small investor often cannot have access so easily. In this study our proposal is to gather together various investors or various people who wish to run a small business on their own so after integrating different investments one unit of a successful franchise, which represents an investment amount they cannot afford individually, is acquired. Once purchased, it involves the operation of the company and at the same time the periodic distribution of profits, with their plan for the investment recovery of each investor, which represents an option to join a company with the best chances of success, which means a great investment risk reduction for those involved by investing: It also means entrepreneurial learning, networking and the satisfaction of feeling supported by the group involved. In this investigation mixed nature study (quantitative and qualitative) is performed in the state of Querétaro and likewise the feasibility of carrying out this project is assessed as well as creating a business system. To meet this objective 301 questionnaires were applied at different levels of the targeted segment, in Higher Education Schools, corporations and households. Results show the feasibility of this project if elements that provide investors with security and profitability are provided.

**(Key words:** business model, franchise, investment)

## **DEDICATORIAS**

A quienes han apoyado mi vida profesional y laboral, mi familia y amigos por la paciencia y tiempo que no compartí con ellos para dedicar a este proyecto.

## **AGRADECIMIENTOS**

A mi asesor de tesis que con su guía pude plasmar este proyecto, a mis compañeros de trabajo, amigos y comunidad de estudiantes Posgrado de la UAQ que contribuyeron con sus opiniones y encuestas, a los profesores que con sus opiniones contribuyeron a la construcción de esta tesis.

**ÍNDICE**

	<b>Página</b>
1. INTRODUCCIÓN	1
2. MARCO TEÓRICO	3
2.1. Intermediación financiera	3
2.2. Bolsa de valores	4
2.2.1. Historia de la bolsa de valores	4
2.2.2. Definición de bolsa de valores	5
2.2.3. Funciones de la bolsa de valores	6
2.2.4. Los integrantes de este mercado de valores	6
2.3. Definición de sociedades de inversión	7
2.4. Franquicia	8
2.4.1. Franquicia origen y antecedentes	8
2.4.2. Concepto de franquicia	11
2.5. Modelización y modelos	11
2.5.1. Definición de modelo de negocio	12
2.6. Pequeña y Mediana empresa en México (Pequeños inversionistas)	13
3. METODOLOGÍA	15
3.1. Problema de investigación	15
3.1.1. Problemática de las Pymes en México	15
3.2. Objetivos	16
3.2.1. Objetivos generales	16
3.2.2. Objetivos específicos	16
3.3. Justificación	17
3.4. Enfoque cuantitativo	17
3.5. Enfoque cualitativo	18
3.6. Hipótesis	18
3.7. Muestra	19
4. RESULTADOS Y DISCUSIÓN	22
REFERENCIAS	41

	<b>Página</b>
APÉNDICES	43
APÉNDICE A. Abreviaturas	44
APÉNDICE B. Cuestionario	45
APÉNDICE C. Tablas financieras	48



## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla</b>	<b>Página</b>
2.1 Antecedentes de las franquicias	10
3.1 Cálculo de la muestra	21
4.1 Comisiones cobradas a los inversionistas	37
4.2 Ingresos para los inversionistas de la Mini Bolsa de Negocios	38
4.3 VPN, TIR, PR, ROI y punto de equilibrio de la Mini Bolsa de Negocios	39

**ÍNDICE DE FIGURAS**

<b>Figura</b>	<b>Página</b>
3.1. Segmento de población objetivo	20
4.1. Pregunta No.1 de cuestionario	22
4.2. Pregunta No. 2 de cuestionario	23
4.3. Pregunta No. 3 de cuestionario	24
4.4. Pregunta No. 4 de cuestionario	24
4.5. Pregunta No. 5 de cuestionario	25
4.6. Pregunta No. 6 de cuestionario	26
4.7. Pregunta No. 7 de cuestionario	27
4.8. Pregunta No. 8 de cuestionario	27
4.9. Pregunta No. 9 de cuestionario	28
4.10. Pregunta No. 10 de cuestionario	29
4.11. Pregunta No. 11 de cuestionario	30
4.12. Pregunta No. 12 de cuestionario	31
4.13. Pregunta No. 13 de cuestionario	32
4.14. Modelo de negocio Mini Bolsa de Negocios	33
4.15. Ventajas competitivas de la Mini Bolsa de negocios	34
4.16. Análisis FODA para la Mini Bolsa de Negocios	35
4.17. Flujo de proceso de la Mini Bolsa de Negocios	36
4.18. Plan de ventas de la Mini Bolsa de Negocios	39

## 1. INTRODUCCIÓN

Uno de los principales motores para la realización de este proyecto es la importancia de las micro inversiones en México que como bien menciona la Secretaría de Economía (<http://www.mexico.smetoolkit.org>), este sector representa el 95% de las micro empresas, por lo tanto el enfocarse en este rubro tiene un impacto considerable en la economía del estado de Querétaro y por consiguiente de México, dado que en la revista *Échalo andar* la secretaria de economía informa que (<http://condusef.gob.mx>):

- Representan el 95% del universo de las empresas
- Generan más del 40% del empleo
- Su valor de producción equivale al 15% del PIB del país.

El proyecto es logable si se determina un modelo que maximice y rentabilice las inversiones de los micro inversionistas siempre y cuando sea una opción que le brinde mayor seguridad a los mismos para colocar su capital.

Los beneficios que se esperan de la presente investigación son el de obtener un modelo de negocios para micro inversionistas que maximicen su rentabilidad y que le brinden la opción de adquirir inversiones en franquicias o empresas que requieren una inversión mayor y que con su situación actual no tendrían acceso. Por lo tanto se espera que los negocios que se abran, tengan una vida en el mercado mayor a dos años y el inversionista pueda crecer su capital de tal forma que en un futuro sea capaz de crear una empresa por sí solo y que esta requiera una mayor inversión y conocimiento empresarial. El beneficio también se extiende a la productividad del estado de Querétaro pues se está hablando de que incrementa la inversión y el trabajo; como ya se mencionó las micro inversiones son uno de los principales motores del PIB en México.

Se espera tener también los siguientes beneficios:

- Mayor rentabilidad para las micro inversiones comparado con otras instituciones financieras.
- Reducción de riesgo de las micro inversiones.
- Mayor probabilidad de éxito y vida de los negocios.
- Bajo capital inicial para acceso a un negocio de mayor inversión.
- Crecimiento, capacitación, experiencia y conexiones de negocios.
- Sentido de pertenencia y confianza en la adquisición de un negocio tangible.

La presente investigación tiene como objetivo presentar y documentar el modelo de negocios *Mini Bolsa de negocios*, presentar el análisis financiero y hacer un estudio del mercado para conocer la factibilidad del proyecto.

## 2. MARCO TEÓRICO

En el presente capítulo se abordan las definiciones y conceptos de cómo funge un intermediario financiero, de las sociedades de inversión, la definición de franquicia y su historia, así como también el término *modelo de negocio* que finalmente es el que lleva a la propuesta que se generó.

### 2.1. Intermediación financiera

Según Cabello (1999), la intermediación financiera es uno de los medios que tienen el propósito de conectar y al mismo tiempo también buscan impulsar el ahorro y la inversión, esto genera un impacto positivo en la estimulación y crecimiento en el sector empresarial repercutiendo en el crecimiento de la economía de un país.

Por otro lado, Escoto (2007), define a la intermediación financiera como un servicio, y que este servicio tiene la función de buscar a quienes tienen un superávit y hacer una conexión con las entidades o personas deficitarias que están buscando esos recursos financieros en calidad de préstamos que pueden ser utilizados para crear inversiones y utilidades.

Van Horn y Wachowicz (2003), definen a la intermediación financiera como el procedimiento donde un ahorrador deposita sus recursos a un intermediario financiero en vez de hacerlo directamente y entonces los intermediarios son quienes prestan estos recursos a los inversionistas finales. Esto genera una eficiencia en el mercado ya que por ende existe una disminución en los costos y reduce las inconveniencias a los usuarios de los servicios financieros.

Besley y Brigham (2008) mencionan que si no existieran los intermediarios financieros los que tienen recursos los ofrecerían directamente a los que los necesitan y

esto complicaría el proceso pues ni uno ni otro son los expertos y resultaría por consiguiente más complejo y costoso.

Besley y Brigham (2008) sostienen que el hecho de que existan estos intermediarios financieros generan y fomentan el bienestar económico destacando los siguientes:

- a. Menores costos. Los intermediarios tienen mejores eficiencias de costos que los individuos, debido a dos motivos: crean combinaciones de productos financieros que ajustan mejor los recursos que ofrecen los ahorradores que ofrecen con las necesidades de los prestatarios y además dispersar los costos asociados a estas actividades entre un gran número de transacciones.
- b. Riesgo-diversificación. Generar opciones para no tener todos los recursos en una sola propuesta y de esta manera aminorar el riesgo que pudiera generarse.
- c. División-agrupación de recursos. Los intermediarios permiten que *los pequeños participantes* sean parte de grandes préstamos y que *los grandes participantes* obtengan grandes cantidades de recursos.
- d. Flexibilidad financiera. Ofrecen variedad de productos financieros

## **2.2. Bolsa de valores**

Para enfocar y puntualizar el proyecto es necesario remontarse a los inicios de la conformación de los mercados financieros (*bolsas de valores*).

### **2.2.1. Historia de la bolsa de valores**

Acobo (2007), menciona que desde la antigüedad ya existían los mercados en los cuales se comercializaban los valores, así entonces en Atenas lo llamaban *emporion* y en Roma el *collegium mercatorum*, donde los que comerciaban estos valores se reunían con cierta periodicidad y a un horario específico. El concepto de mercado de valores tal como los conocemos hoy en día tiene su origen en ciudades comerciales de Italia y de Holanda del

siglo XIII, la bolsa de valores como una institución proviene del siglo XV en las ferias medievales de Europa Occidental, finalmente el concepto de *bolsa* como tal, aparece en Brujas, Bélgica de la familia de banqueros Van der Bursen, ya que en su palacio se celebraban las transacciones de valores mobiliarios así como también de títulos. Ya para 1460 nacería la primera institución bursátil y fue la Bolsa de Amberes, en 1579 la Bolsa de Londres, en 1595 la de Lyon y en 1792 la bolsa de Nueva York; las de Venezuela, México y Buenos Aires fueron generadas a finales del siglo XIX.

### ***2.2.2. Definición de bolsa de valores***

Para Acobo (2007), las Bolsas de Valores son aquellos mercados donde se pueden realizar operaciones de compra venta de títulos, estos mercados están debidamente organizados y también cuentan con intermediarios autorizados para realizar dichas operaciones.

Acobo (2007) menciona que las casas de bolsa brindan al público interesado y a sus inversores las herramientas y el sistema de negocio que facilita la negociación de títulos de valores susceptibles de oferta pública, a precios determinados mediante subasta.

De acuerdo con Delgado de Cantú (2003), en el Mercado de valores se realizan diferentes operaciones, una de ellas es la de títulos, las cuales son realizadas por intermediarios bursátiles, éstos son quienes han de reunir los recursos de los ahorradores e inversionistas, llevadas a una amplia variedad de instrumentos que den solución a las necesidades de financiamiento de empresas emisoras, instituciones de crédito, así como también los organismos gubernamentales a quienes habrá de responder a sus necesidades de financiamiento.

### ***2.2.3. Funciones de la bolsa de valores***

De acuerdo a Acobo (2007), las principales actividades de la bolsa de valores son: brindar información fidedigna, puntual y completa de los valores y las empresas inscritas en la bolsa, sus emisiones y las operaciones que en ella se comercialicen, así como supervisar todas sus transacciones, acorde al reglamento en turno.

### ***2.2.4. Los integrantes de este mercado de valores***

Delgado de Cantú (2003), define a los siguientes como elementos principales que conforman el mercado de valores:

- Bolsa de valores: Institución privada constituida como Sociedad Anónima de Capital Variable, su principal objetivo es permitir las transacciones que se lleven a cabo con valores que faciliten el crecimiento del mercado, mantienen informados al público sobre las operaciones que en ella se realicen así como los valores las cotizaciones, estadísticas, etc.
- Casas de Bolsa: Institución privada dentro del mercado de dinero y capital, cuyo objetivo principal es apoyar a la bolsa de valores en la compra venta de diferentes tipos de títulos mercantiles (bonos, valores, acciones, etc.)
- Sociedades de Inversión (Fondos de Inversión): Sociedad Anónima de Capital Variable donde diferentes inversionistas ponen sus recursos y que al tenerlos reunidos se invierten en diferentes instrumentos financieros conocido como portafolio de inversión, administrado por una entidad especializada llamada operadora de sociedades de inversión y los instrumentos principales de inversión son en deuda y renta variable.



- Sociedades de inversión especializadas en fondos para el retiro: Son los intermediarios financieros autorizados que hacen un vínculo entre ahorradores (trabajadores) y solicitantes de capital (empresas o gobierno).

El autor también informa que existen otros intermediarios financieros que se enlistan a continuación:

- Compañías de seguros
- Almacenes de depósitos
- Arrendadoras financieras
- Sociedades de ahorro y préstamo
- Uniones de crédito
- Buros de crédito
- Compañía de fianzas
- Casas de cambio
- Empresas de factoraje

### **2.3. Definición de sociedades de inversión**

También de acuerdo a Ramírez (2001), las sociedades de inversión funcionan como si fuera un artefacto para reunir los capitales de pequeños inversionistas, con ellos se colocan acciones y utilizan lo adquirido en inversiones de valores para formar carteras o portafolios. Uno de los objetivos es reunir diferentes capitales, que se pueden usar en comprar grandes paquetes de valores y aprovechar descuentos por una compra mayor. Finalmente el beneficio para el pequeño inversionista es adquirir valores más baratos y con un menor nivel de riesgo debido a la diversificación.

Ramírez (2001), también hace una diferenciación de las sociedades de inversión en dos tipos de estructuración, como sociedad abierta donde las acciones son liberadas en cualquier momento a un precio que está referenciado con los activos de la sociedad y la cerradas en cuyo caso hay un número fijo de acciones no liberadas y que se venden en una oferta inicial negociándose en el mercado en venta al público como acciones comunes variando el precio con el valor de los activos de la sociedad.

## **2.4. Franquicia**

Dado que el modelo propuesto tiene como objeto la inversión en franquicias, es necesario definirla y conocer sus orígenes.

### ***2.4.1. Franquicia origen y antecedentes***

Partiremos de la definición de franquicia donde Bermúdez (2002) basado en Bessis (1990) afirma que el término franquicia proviene de la palabra francesa *franc* cuya traducción significa libre y de *le franc* que significa un privilegio otorgado; en la Francia medieval la palabra *francher* definía que mediante carta de franquicia se otorgaba un privilegio o se daba una autorización. Entonces existían dos clases de franquicias las que otorgaban privilegios relacionados con la recaudación de impuestos servicios militares, derechos territoriales y vasallaje y las que otorgaban concesiones a particulares para operar en ferias y mercados.

Bermúdez (2002), también resume a este concepto de antigua franquicia con tres conceptos: libertad, exención y concesión.

De acuerdo a Aldave (2004), el concepto de franquicia aparece en la Francia haciendo mención a la relación de los acuerdos entre el rey y los distintos ayuntamientos de las ciudades. Para el siglo XIX se aplica en tabernas y pubs los cuales empiezan por comprar la cerveza a un concesionario cervecero en particular. Mientras tanto en EE

UU, la empresa Singer Sewing Machine Company, debido a la alta demanda de máquinas de coser y a la falta de capital para producir las mismas, crea el primer sistema de concesiones. Del siglo XIX al XX en EE UU, la franquicia como sistema de distribución es impulsada por la industria de refrescos. Bermúdez González (2002) menciona que el origen pudo darse en un punto crucial de la historia cuando el farmacéutico A.G. Candler vendió a los abogados B. Thomas y I. Whitelhead el derecho de exclusividad de embotellado de la Coca Cola, dedicándose a buscar franquiciados que se hicieran cargo de la fabricación, embotellamiento, distribución y venta del producto y el concentrado básico era proveído por la administración central.

Como menciona Aldave (2004), a quien se le atribuye el desarrollo de franquicias es al sistema Mc Donalds quien es el originador del actual sistema de franquicias en el mundo, de ahí varias cadenas de franquicias como Kentucky Fried Chicken y Taco Bell toman como referencia para iniciar sus propios sistemas.

Tabla 2.1

*Antecedentes de las franquicias*

Singer Sewing Machine Company	Empieza a vender concesiones en 1851
Coca Cola	Fundada en 1886 empieza a vender concesiones en 1889
General Motors Company	Sistema de Distribuidores en 1898
Pepsi Cola	Inventada en el decenio de 1880 fue patentada y empezó a otorgar concesiones en 1902
Howard Johnson	Inició un negocio de helados y refrescos en 1925. Después de la depresión económica de 1929, comenzó a concesionar su nombre comercial en 19335. Ahora, como es sabido se dedica a la hotelería.
A & W	En 1924 vendía su bebida root bee. Williard Marriott obtuvo en 1927 la concesión para Wahington, y en un año ya tenía la cadena de restaurantes. Ahora poseen una cadena hotelera a nivel mundial.
Big Boy	Su negocio empezó a vender concesiones a finales de la década de 1930. Su éxito fue un gran emparedado llamado Chico Grande (Big Boy)
Dairy Queen	Fundada en 1940, esta empresa provocó una revolución en el negocio de los restaurantes y empezó la carrera de las concesiones. Además de los helados suaves vendía perros calientes y otros productos
Tatee Freeze	El promotor de Dairy Queen, funda esta nueva empresa en 1950
Mc Donald's	Fundada en 1937 en Pasadena, California, por los hermanos Richard y Maurice Mc Donald. En 1940 abrieron un local mucho más grande en San Bernardino California. En 1955 celebra un contrato con el experto vendedor Ray Kroc, el cual funda la empresa Mc Donald's System Inc., para vender licencias.

Fuente: Aldave (2004, p.p. 21-22)

*“Especial relevancia adquiere la franquicia como una estrategia capaz de afrontar los retos del sector, destacando su agilidad en la expansión empresarial hacia nuevos mercados, su capacidad en la consolidación de negocios existentes y refugio para el comercio tradicional”* Bermúdez (2002 p.19).

Según Bermúdez (2002), la aparición de la franquicia se debe a varias razones según las principales son: Demográficas, incremento de la población y por consiguiente la demanda y al atender nuevos puntos de venta, político-legales: dada la necesidad de las grandes empresas para no perder el control de su sector, escasez: por falta de recursos financieros para expandirse, riesgo-eficiencia: debido a la especialización

funcional, el franquiciador se concentra en la producción y el franquiciado a la labor comercial minimizando el riesgo, productividad: facilita la expansión, la actividad logística y los problemas de distribución.

#### **2.4.2. Concepto de franquicia**

Aldave (2005), define la franquicia como una *“Estrategia de negocios que se basa en un sistema de comercialización y prestación de servicios, donde el franquiciante ofrece a través de un contrato, la autorización para la distribución, producción y venta exitosa de bienes y servicios al franquiciatario”* (p. 11)

#### **2.5. Modelización y modelos**

De acuerdo con Ortiz et al. (1999), definen a la modelización como una técnica para crear modelos, una imagen de algo o como una representación de la realidad abstraído y traducido a un lenguaje.

Ortiz et al. (1999) citando a Pidd (1996), define un modelo como una imagen externa y explícita de una sección de la realidad interpretado de tal forma que quienes lo utilicen puedan entenderlo y controlar esa sección de la realidad a la cual se está haciendo referencia.

También en este texto se hace mención según (Vernadat,1996<sup>a</sup>), de que los modelos empresariales más importantes son los siguientes, puesto que son la imagen descriptiva de una empresa visto desde uno o varios usuarios:

- a) Modelos de Productos, utilizados como una representación de la geometría, u otros aspectos del producto.
- b) Modelos de Recursos, usados para describir los aspectos importantes las de los recursos de la empresa, como la disposición que estos tienen dentro de la empresa (lay-out).

- c) Modelos de Información, que sirven para definir la forma y relación entre los datos de la empresa.
- d) Modelos de organización, para hacer una conceptualización de la estructura organizacional de la empresa (organigrama).
- e) Modelos de Actividad, para describir los pasos a ejecutar para desarrollar un plan en una empresa.
- f) Modelos Económicos, utilizados para representar y evaluar las consecuencias de las actividades económicas en una empresa
- g) Modelos de Decisión, son usados para representar la relación entre las decisiones que se llevan a cabo en una empresa.

### ***2.5.1. Definición de modelo de negocio***

Osterwalder, Clark y Pigneur (2012); definen modelo de negocio: *“como la lógica que subyace en el sustento económico en las corporaciones, es decir la lógica que sigue una empresa para obtener ganancias. Los modelos de negocio se pueden entender como planos en los que se describe el modus operandi de una empresa”* .(p.26)

De tal forma que Osterwalder, et al. (2012) sostienen que un modelo de negocio está representado por nueve componentes que enmarcan el funcionamiento de una empresa y la describe como una secuencia que las organizaciones llevan a cabo para dar valor a sus clientes :

- a) Clientes: La principal función de una empresa es atender a sus clientes
- b) Valor añadido: A través de solucionar sus problemas y satisfacer sus necesidades
- c) Canales: Para comunicarse y proporcionar valor

- d) Relaciones con clientes: Definiendo diferentes tipos de relación para tener una buena comunicación
- e) Ingresos: Se genera cuando sus clientes pagan el valor añadido
- f) Recursos clave: Compuesto por los activos que se necesiten para generar el valor añadido.
- g) Actividades Clave: Todas las acciones que se tienen que generar para dar servicio al cliente
- h) Asociaciones Clave: Relaciones que se generan de manera externa a la empresa así como recursos que se adquieran.
- i) Costos: Gastos que se generan por la adquisición de recursos, realización de actividades y trabajo con los socios

## **2.6. Pequeña y Mediana empresa en México (Pequeños inversionistas)**

De acuerdo a la información proporcionada por Doing Business (2012), México ocupa el lugar número 53 en facilidad para hacer negocios, pero aun así el promedio de vida de estas es de dos años.

De acuerdo con la secretaria de economía SE (2012), el Fondo Mipyme tiene como objetivo identificar y evaluar las causas que relaciona a que las micro pequeñas y medianas empresas no sean competitivas lo que da un indicador de que en México es uno de los principales problemas a resolver en términos de generación de empresas sólidas, el programa no cuenta con una definición de la cantidad de empresas o población, sin embargo consideran como población potencial a la población general puesto que no existe un parámetro definido para distinguir a las empresas competitivas de las no competitivas y de acuerdo a la Ley definen a la competitividad como sigue: *la*

*competitividad consiste la capacidad para mantener y fomentar su rentabilidad y participación de las Mipymes en el mercado.*

De acuerdo con el Programa Sectorial de Economía (2007-2012), se informa que uno de los principales obstáculos para lograr la competitividad son el exceso de burocracia, la corrupción, la falta de acceso al financiamiento, la infraestructura inadecuada y la inseguridad. Dentro de los problemas principales para el desarrollo productivo de las Mipymes son: el bajo nivel de conocimiento de los empresarios, poca capacidad empresarial, escasez en organizaciones que promueven proyectos de desarrollo empresarial, bajo índice de financiamiento, poco desarrollo tecnológico y la complicación para tener acceso a los mercados. Todos estos factores son los que han de conducir a que un microempresario o micro inversionista tenga bajas ventas y por consiguiente baja productividad reduciendo la rentabilidad y por consiguiente expansión y crecimiento nulos provocando finalmente el cierre de estas.

De acuerdo a la Secretaria de Economía(2012), los microempresarios constituyen un 95% del total de las empresas de nuestro país, lo que significa que hay un potencial considerablemente grande para la captación de micro capitales y llevarlos a la inversión de un pequeña empresa o una mediana empresa y estos son sus datos básicos:

- a) Número de trabajadores: menos de 10
- b) Ventas anuales: Hasta 4 millones de Pesos
- c) PIB: 15% del total del país
- d) Generación de empleo: 40% del total del país



### **3. METODOLOGÍA**

La presente investigación comprende un enfoque de carácter mixto, el cual se logra haciendo uso tanto del enfoque cuantitativo y el cualitativo. Aunque la investigación se caracteriza por ser de carácter mixto, estará enfocada principalmente en el aspecto cuantitativo y en un menor plano, pero no menos importante el enfoque cualitativo.

#### **3.1. Problema de investigación**

##### ***3.1.1. Problemática de las Pymes en México***

Con base en las cifras mostradas por la subsecretaria de la pequeña y la mediana empresa (2012), la mayoría de las empresas PYMES en México tienen un rango de vida de dos años en promedio, situación que ha generado la pérdida de los capitales de varios de los pequeños inversionistas; esto se debe principalmente según la Secretaría de Economía (2012), a la falta de preparación empresarial o de negocios, es decir el microempresario no dispone de conocimientos dentro del campo de la administración para desarrollar un plan de negocios que permita posicionar a su microempresa dentro de un segmento y concepto de mercado.

La mayoría de los microempresarios de acuerdo con la Secretaría de Economía (2012), invierten sus recursos económicos proveniente de su liquidación de su empleo anterior, herencia económica proveniente de sus familiares cercanos o de la hipoteca sobre su casa-habitación para financiarse ante las instituciones de crédito, por citar algunos de los casos más conocidos en este contexto; con la idea de generar mayor riqueza y con el propósito de dejar de laborar para un patrón o de auto emplearse; sin embargo la mayoría de estas empresa no logran tener éxito, y en consecuencia terminan cerrando en el mejor de los casos, ya que muchas de las veces quedan con deudas con instituciones financieras e instituciones gubernamentales tales como el Sistema de

Administración Tributaria (SAT) y el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), familiares, agiotistas, entre otros; y la problemática no solo termina con la deuda si no también con la ruptura de los lazos familiares y amistades.

Ante esta problemática surge el problema de investigación: ¿Cómo generar un sistema para organizar a pequeños grupos de inversionistas dentro del Municipio de Querétaro que inviertan en franquicias o negocios?, ¿Sería factible y rentable generar un sistema de negocios que reúna a pequeños inversionistas y a su vez sus recursos sean invertidos en franquicias?

## **3.2. Objetivos**

### ***3.2.1. Objetivos generales***

El principal objetivo es reunir toda la información para la investigación y determinar la factibilidad de la creación de un sistema en el sector de las inversiones, enfocado principalmente a los pequeños inversionistas (personas con bajo capital para invertir en grandes proyectos y que principalmente buscan la libertad financiera mediante la adquisición de una pequeña franquicia o inversión en un pequeño negocio como es una miscelánea, papelería, taller mecánico, auto lavado, entre otros; en general inversiones con capital mínimo de \$100,000.00 MN) la estrategia consiste en reunir el capital de cada inversionista para obtener la oportunidad de adquirir franquicias y empresas de inversión considerable a las cuales un pequeño inversionista no tiene acceso.

### ***3.2.2. Objetivos específicos***

- Determinar la factibilidad del proyecto.
- Determinar la rentabilidad del proyecto.
- Determinar el tamaño del mercado del proyecto
- Diseñar el modelo de negocio.

### **3.3. Justificación**

Como ya se ha mencionado y como también informa la Secretaría de Economía (2012) este sector representa el 95% de las empresas, está por demás aclarar que debido a la problemática ya expuesta, el enfocarse en este rubro tiene un impacto considerable en la economía de Querétaro y por consiguiente de México. Dado que en el estado de Querétaro y en México no existe un modelo como tal que integre pequeños capitales para invertirlos en un negocio que requiere mayor capital de inversión, está en una oportunidad de explorar y determinar la factibilidad del proyecto que impacta de forma directa a la económica del estado.

### **3.4. Enfoque cuantitativo**

De acuerdo a Hernández, Fernández y Baptista (2006), el enfoque cuantitativo usa la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías. En este sentido el enfoque descarta toda serie de datos que no sean cuantificables; es decir que no tengan medición numérica. Desde este enfoque se pretende identificar la viabilidad de crear un concepto de intermediario financiero (Mini Bolsa de negocios enfocado a las franquicias o negocios), para lo cual será necesario obtener y medir los datos necesarios para obtener un modelo que nos dé un periodo VPN (Valor Presente Neto) o PR (Periodo de Recuperación) aceptable para la creación de este sistema.

El enfoque cuantitativo considera dos tipos de diseño para investigar, el experimental y el no experimental. A la presente investigación sólo le interesa el de tipo no experimental, donde Hernández et al. (2006) define a la investigación no experimental, como estudios que se realizan sin manipulación deliberada de variables y

en los que sólo se observan los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlos.

### **3.5. Enfoque cualitativo**

Hernández et al. (2006) Definen que el enfoque cualitativo, utiliza la recolección de datos sin medición numérica para descubrir o afinar preguntas de investigación en el proceso de interpretación. En este sentido la pregunta de investigación planteada para este enfoque es: ¿Los posibles usuarios verían un valor agregado, funcional y rentable a un nuevo sistema de intermediación financiera (Mini Bolsa de negocios) en el Municipio de Querétaro?, se aplicaría un cuestionario que dé respuesta a la pregunta de investigación enfocada a tener información cualitativa referenciando al valor agregado que los usuarios podrían darle a este sistema.

Para responder a la pregunta planteada, se deberán hacer cuestionarios con la pregunta abierta a una muestra representativa de los posibles usuarios o los clientes potenciales de una Mini Bolsa de negocios que serían los pequeños inversionistas del municipio de Querétaro.

### **3.6. Hipótesis**

Hernández et al. (2006) definen a la hipótesis como explicaciones tentativas del fenómeno investigado que se formulan como proposiciones. Lo cual se puede entender como un supuesto de solución a un problema.

De lo anterior se plantean las siguientes hipótesis de investigación:

H0: La creación de un modelo de negocios de intermediación financiera (Mini Bolsa de negocios) es un proyecto factible y rentable para micro inversionistas del Estado de Querétaro.

H1: La creación de un modelo de negocios de intermediación financiera (Mini Bolsa de negocios) no es un proyecto factible y rentable para micro inversionistas del Estado de Querétaro.

Variables independientes:

- Costo de inversión
- Costos de operación
- Plan esperado de ingresos
- Periodo de tiempo a considerar.
- Flujos de efectivo proyectados.
- Tasa de rendimiento esperada.

Variables dependientes:

- Periodo de Recuperación (PR).
- Valor Presente Neto
- Tasa interna de retorno del proyecto

Para probar las hipótesis, se aplicará el método de evaluación financiera del Periodo de Recuperación (PR) y Valor Presente Neto (VPN), aplicado a la inversión inicial de la creación del sistema de negocios.

### **3.7. Muestra**

La población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones, Selltiz (1974) mencionado por Hernández et al (2006).

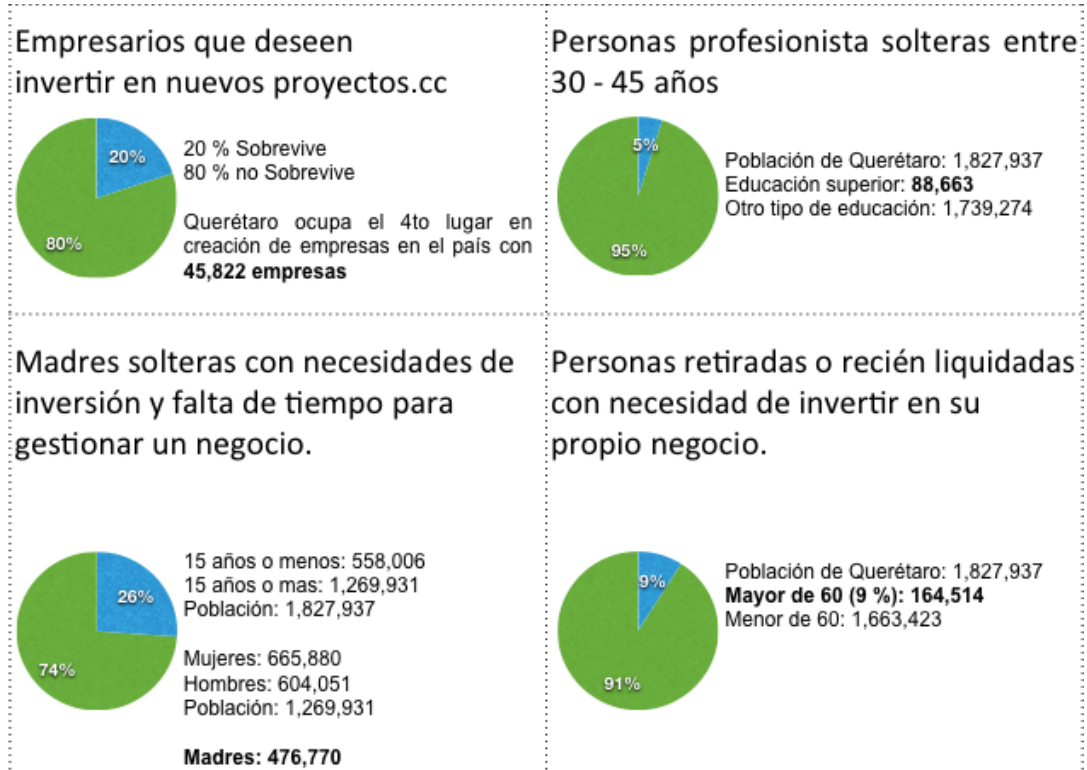
La población objetivo se centra en los siguientes segmentos:

- 1.- Empresarios que deseen invertir en nuevos proyectos
- 2.- Personas profesionistas solteras entre 30 y 45 años
- 3.- Madres solteras con necesidad de inversión y falta de tiempo para gestionar un negocio

4.- Personas retiradas o recién liquidadas con necesidad de invertir en su propio negocio

Los datos son obtenidos del INEGI (<http://www.inegi.org.mx>) y se determina el siguiente tamaño de la población: 775,769 personas (45,822+88,663+476,770+164,514).

Figura 3.1. Segmento de población objetivo



Fuente: Elaboración propia

Hernández et al (2006), dice que la muestra es un subgrupo de la población. La muestra es obtenida entonces utilizando el cálculo de valor de la muestra cuando hay una población finita con un nivel de confianza del 95% y un error de estimación del 0.56%. Para este fin se utilizó la tabla diseñada por Valencia (2012). En total son 306 encuestas.

Tabla 3.1

*Cálculo de la muestra*

Cálculo del valor de la muestra para cuando hay una población finita			
Variables que pueden modificar		Variables Calculadas	
Z =	1.96	Nivel de Confianza (1-alfa)=95%	n = 306 TAMAÑO DE LA MUESTRA
p =	0.5	Probabilidad a favor	q = 0.5 Probabilidad en contra
N =	775,769	Tamaño de la Población	l = 0.944 Índice de confiabilidad
E =	0.056	Error de estimación	E = 0.00313725 Error permitido, con base al tamaño de muestra calculada, n=306

Fuente: Valencia (2012, s.p.).

La fórmula utilizada es de acuerdo con Valencia (2012) basada en la fórmula de

Munch (2009) para poblaciones finitas es como sigue,  $n = \frac{Z^2 pq N}{(N-1)E^2 + Z^2 pq}$ .

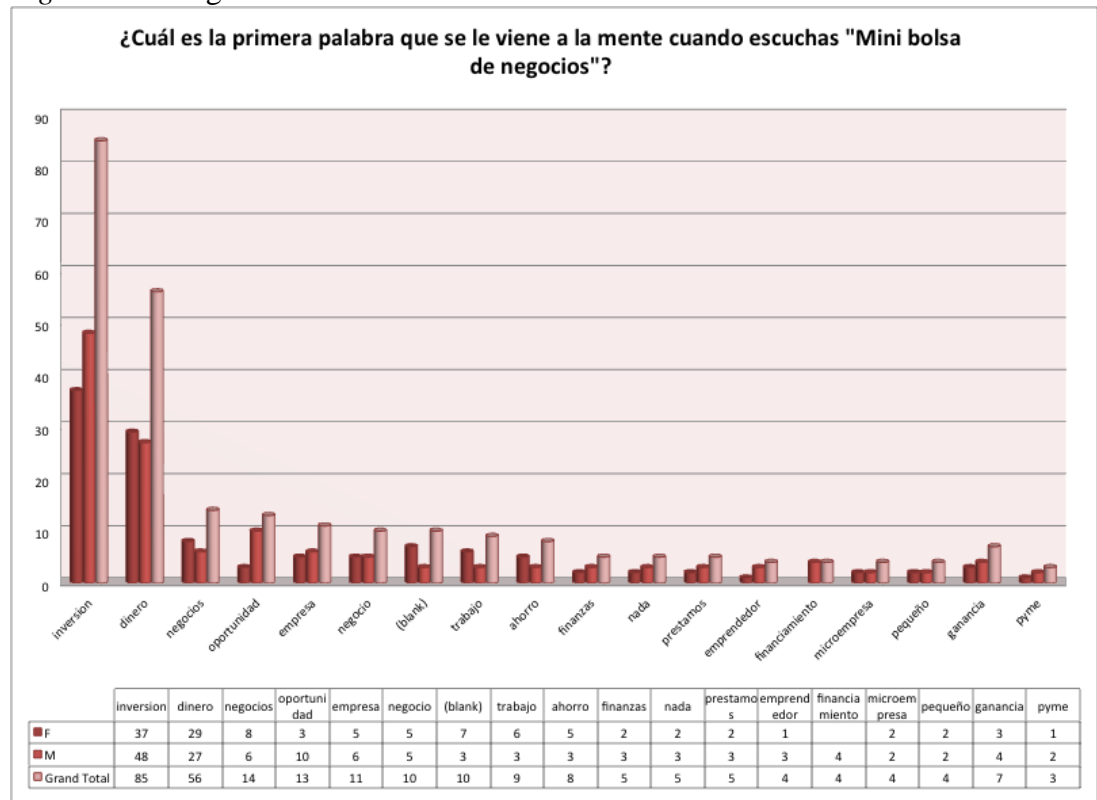
Se aplicó un cuestionario que encontrarán en el anexo, a 301 personas 5 cuestionarios fueron descartados porque más de 5 respuestas estaban incompletas. El cuestionario fue aplicado al segmento de la población objetivo y en escuelas de nivel superior, empresas y en hogares.

#### 4. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Los resultados de las encuestas aplicadas son expuestos en esta parte y se observa el análisis de cada una de las respuestas.

Preguntas:

Figura 4.1. Pregunta No.1 de cuestionario



Fuente: Elaboración propia.

La figura ejemplifica claramente el predominio de la palabra *inversión* en la mente de la mayoría de los encuestados al escuchar: *Mini Bolsa de negocios*, lo que es un 28.6 % de 301 personas y 18.6% corresponde a la palabra *dinero* lo que indica que el nombre de *Mini Bolsa de Negocios* se entiende de la manera esperada, captando el contexto general del modelo.



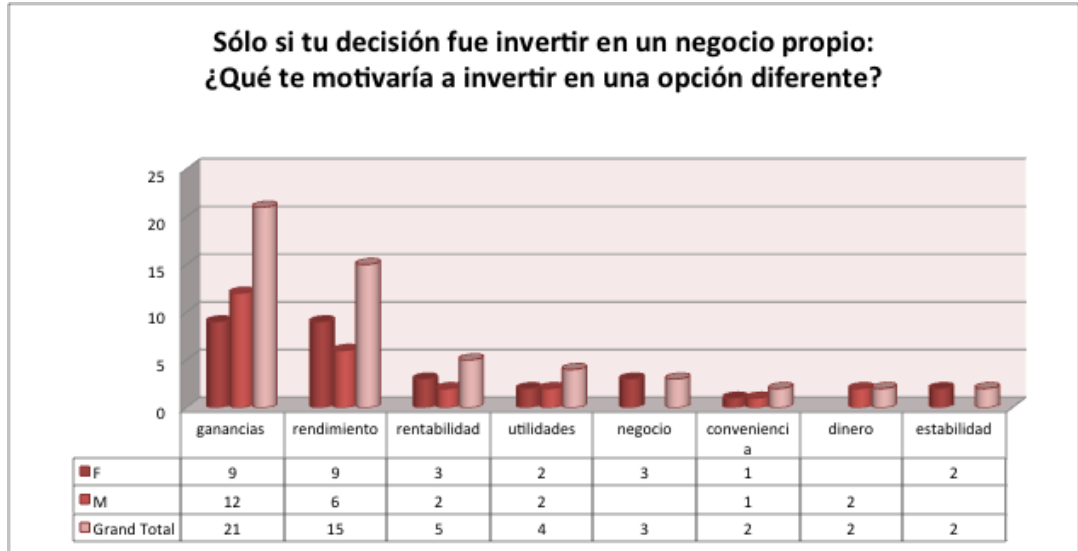
Figura 4.2. Pregunta No. 2 de cuestionario



Fuente: Elaboración propia

Las mejores opciones de inversión de las opciones dadas en el cuestionario son el *negocio propio* con una elección de 178 personas y bienes raíces con una elección de 170 lo cual indica la viabilidad del negocio al representarse en las elecciones, la preferencia del negocio propio parte esencial de lo que pretende el brindar el proyecto y las bienes raíces indican la búsqueda de inversiones seguras por parte de los encuestados.

Figura 4.3. Pregunta No. 3 de cuestionario



Fuente: Elaboración propia

Los encuestados tienen predilección por las *ganancias* y el *rendimiento* lo cual indica que los encuestados se inclinan por lo que les brinde más por su dinero, aunque se debe de observar un sesgó en la pregunta, que es el riesgo.

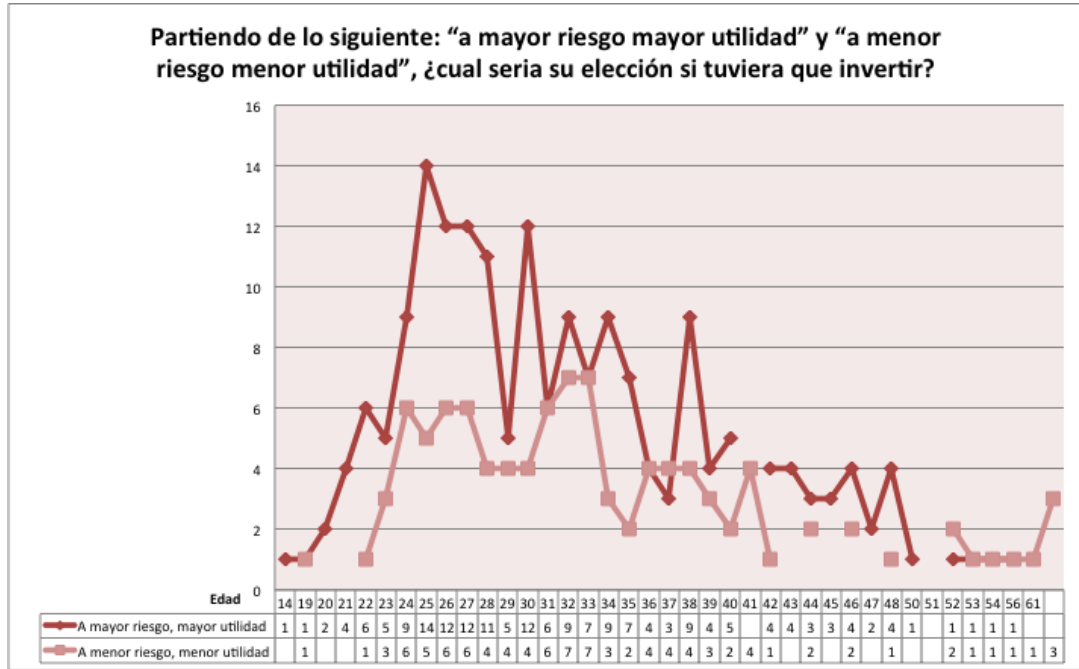
Figura 4.4. Pregunta No. 4 de cuestionario



Fuente: Elaboración propia

En la figura por mucho se puede observar la que la *confiabilidad* es la parte medular y de gran importancia para los encuestados seguida de la *seguridad*, lo cual indica la necesidad de pensar en estrategias que brinden estos aspectos en el proyecto.

Figura 4.5. Pregunta No. 5 de cuestionario

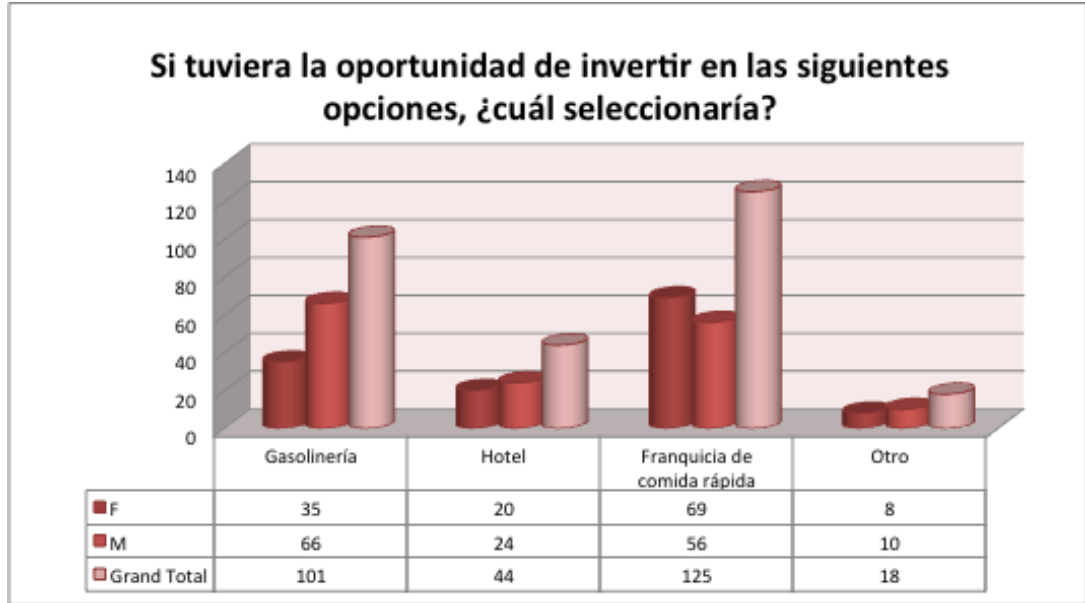


Fuente: Elaboración propia

La gráfica identifica claramente la preferencia de los encuestados (entre 21 y 40 años) por la mayor utilidad a pesar del riesgo, lo cual puede inferir la posibilidad de que las personas coloquen su dinero en inversiones que den mayores rendimientos aunque el riesgo sea más alto.

Las palabras ganancia, rendimiento, rentabilidad y utilidad fueron utilizadas de manera general al entender de un lenguaje básico y enfocado al incremento de dinero debido a su colocación en un negocio o esquema para obtener una mayor cantidad que la invertida.

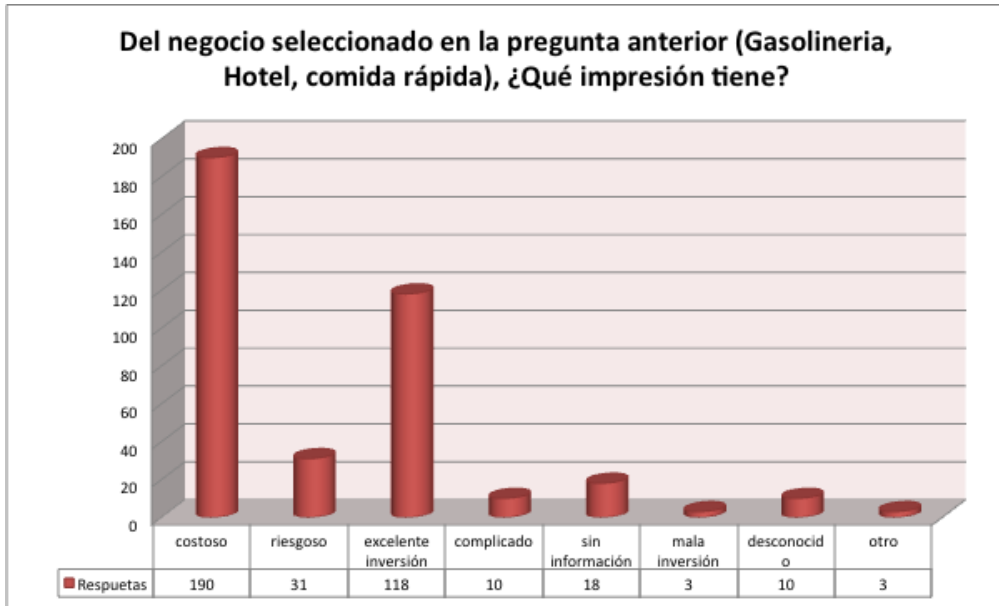
Figura 4.6. Pregunta No. 6 de cuestionario



Fuente: Elaboración propia.

Se puede observar que las franquicias de comida rápida tienen la mayor votación por parte de los encuestados, lo anterior puede deberse a la seguridad y concepto que se tiene de las mismas, después se observa a la gasolinera la cual también tiene un buen nivel de confianza y credibilidad para colocar algún capital en este tipo de negocio por parte de los encuestados.

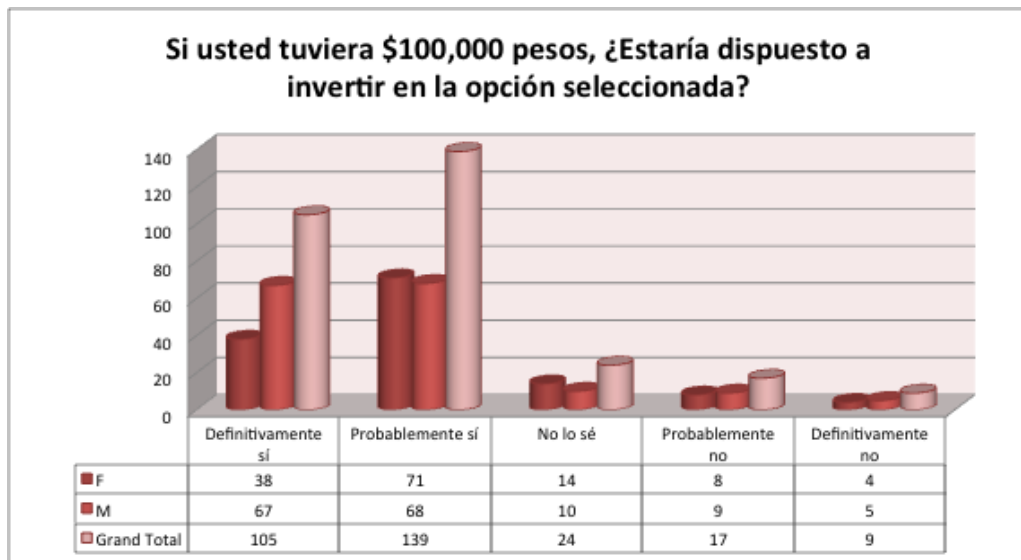
Figura 4.7. Pregunta No. 7 de cuestionario



Fuente: Elaboración propia.

La mayor parte de los encuestados encuentran que los negocios propuestos son una excelente inversión y así mismo costosos, lo que ejemplifica la viabilidad del proyecto al hacer la integración de capitales para adquirir negocios como los propuestos.

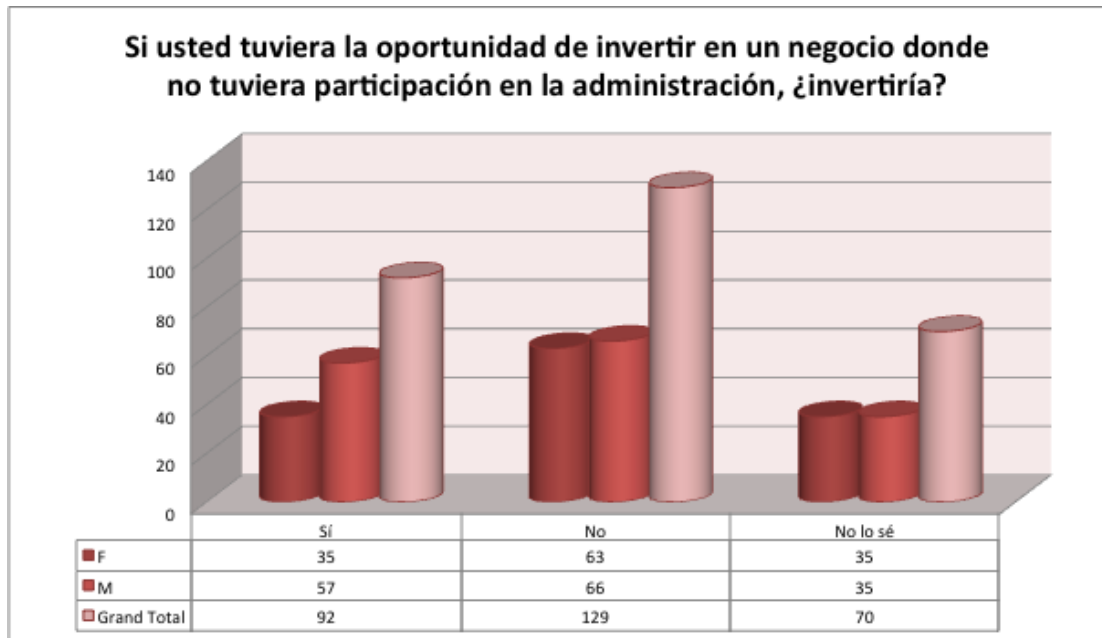
Figura 4.8. Pregunta No. 8 de cuestionario



Fuente: Elaboración propia.

Los encuestados de tener la cantidad de dinero especificada declaran que: probablemente si 139 votos y definitivamente si 105 votos de 294 invertirían en los negocios propuestos lo que infiere que la propuesta del proyecto tendría una gran aceptación ya que la mayor limitante es el alto costo de los negocios propuestos lo que los hace más difícil de acceder a invertir en ellos.

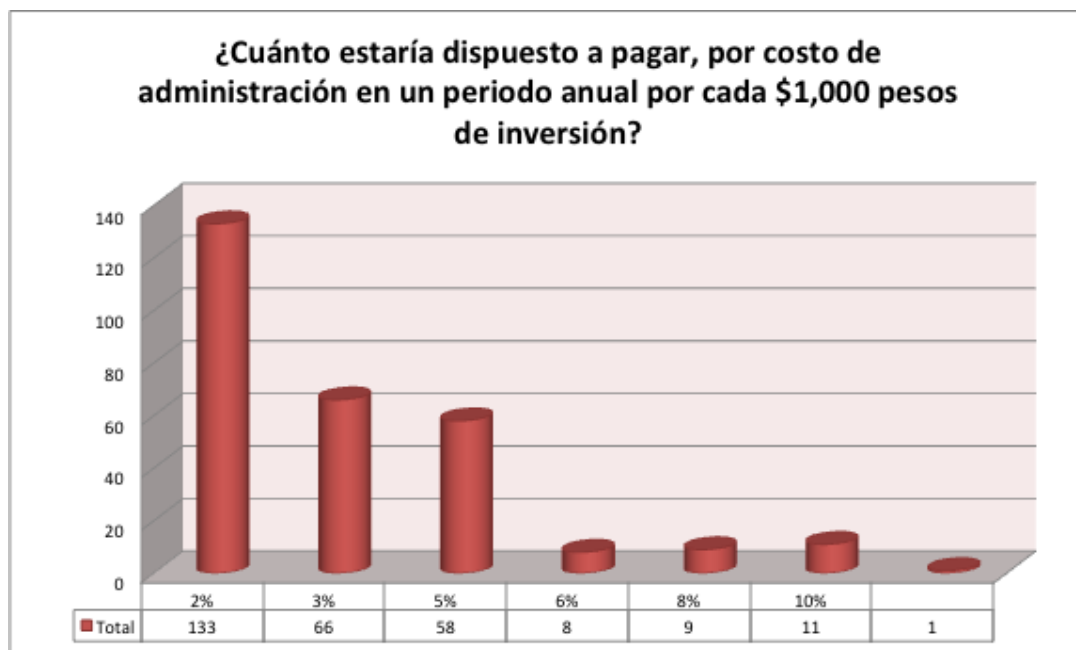
Figura 4.9. Pregunta No. 9 de cuestionario



Fuente: Elaboración propia

Definitivamente a los encuestados les agradaría tener participación en el negocio en donde participen, de lo contrario no invertirían lo cual refleja la necesidad de una estrategia en el proyecto donde se involucre a los inversionistas.

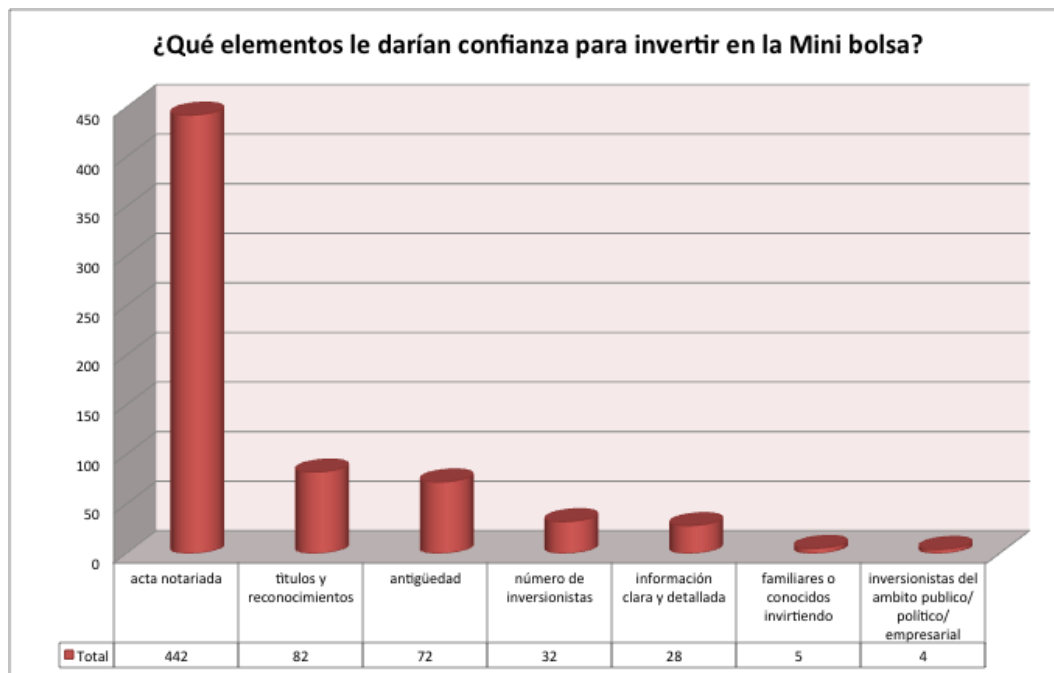
Figura 4.10. Pregunta No. 10 de cuestionario



Fuente: elaboración propia.

Los encuestados en mayor parte se inclinan evidentemente por pagar el 2% como costo de administración, lo que es normal ya que siempre se buscará pagar el menor costo y podría evidenciar la falta de conocimiento de los encuestados en cuanto a inversiones.

Figura 4.11. Pregunta No. 11 de cuestionario

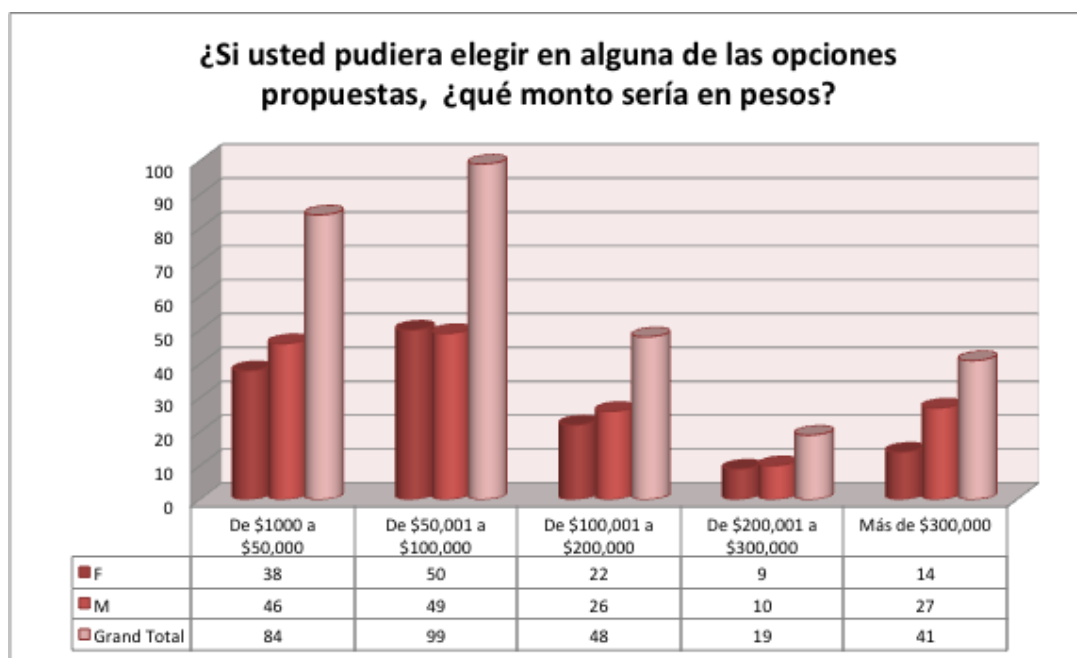


Fuente: Elaboración propia

Como se observó en la pregunta 4 la seguridad es parte medular en las inversiones para los encuestados y en esta gráfica queda claro que un acta notariada brinda la seguridad como la confianza a los encuestados por encima de los demás valores expuestos.



Figura 4.12. Pregunta No. 12 de cuestionario



Fuente: Elaboración propia.

El monto con mayor votación es el de \$50,001 a \$100,000 muy seguido del de \$1,000 a \$50,000 lo cual indica que acorde a la percepción económica de los encuestados estarían dispuestos en invertir en los negocios propuestos.

Figura 4.13. Pregunta No. 13 de cuestionario



Fuente: Elaboración propia.

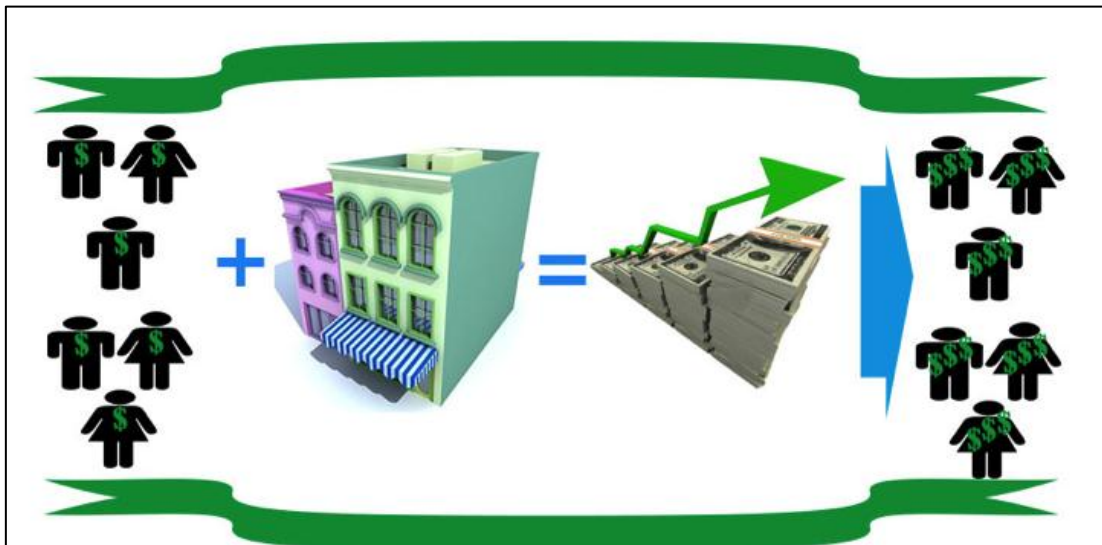
En la figura 4.13 se observa que la mayor parte de los encuestados prefieren el 25 % o más de rendimiento, aunque son solo 65 de 291 y los demás están distribuidos entre los diferentes porcentajes lo cual se puede traducir a que los encuestados tienen un conocimiento medio de lo esperado de una inversión.

Como se puede ver en esta figura se está comprobando una parte de la hipótesis, H0: La creación de un modelo de negocios de intermediación financiera (Mini Bolsa de Negocios) es un proyecto factible, y se está comprobando que si tienen factibilidad en el mercado objetivo.

A continuación se describe brevemente el sistema de negocios de la Mini bolsa de negocios, el proceso y en general el modelo de negocio que se está proponiendo.

El proceso del proyecto se describe en el siguiente diagrama: se integran los capitales, se invierten en una franquicia o negocio exitoso, se pone en marcha, se administra, se recolectan los dividendos y son posteriormente repartidos entre los inversores.

*Figura 4.14. Modelo de negocio Mini Bolsa de Negocios*





Fuente: Elaboración propia.

En base al análisis que se ha hecho hasta el momento, estos son los que se considerarían como factores de éxito para el modelo propuesto:

- Acceso a una mayor inversión con un capital menor
- Tangibilidad de la inversión
- Diversificación del riesgo
- Libertad de tiempo para el inversor (la persona invierte sólo dinero)
- Sentido de pertenencia

También se hizo un análisis para determinar cuáles serían las ventajas competitivas y esto fue lo que se obtuvo como resultado:

*Figura 4.15.* Ventajas competitivas de la Mini Bolsa de negocios

Características	Mini Bolsa	Negocio tradicional	Banco	Cajas de ahorro	Bolsa (acciones)
<b>Accesibilidad</b> a invertir en una empresa de mayor inversión de la que se dispone					
<b>Tangibilidad</b> de las inversiones					
Ser socio de una empresa brindando <b>libertad de tiempo</b>					
<b>Diversificación del riesgo</b> de la inversión total entre varios socios					
<b>Facilidad</b> para invertir					

Fuente: Elaboración propia.

Aquí se puede ver que se destacan la accesibilidad, tangibilidad libertad de tiempo y facilidad para el inversor; comparado con otras opciones de inversión como el negocio tradicional, banco, cajas de ahorro y la bolsa.

De igual forma se hizo el análisis de Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas que se describen en el siguiente diagrama, donde se puede destacar que el riesgo principal es la desconfianza para invertir y la principal ventaja es el acceso a una empresa de mayor inversión con un capital menor.

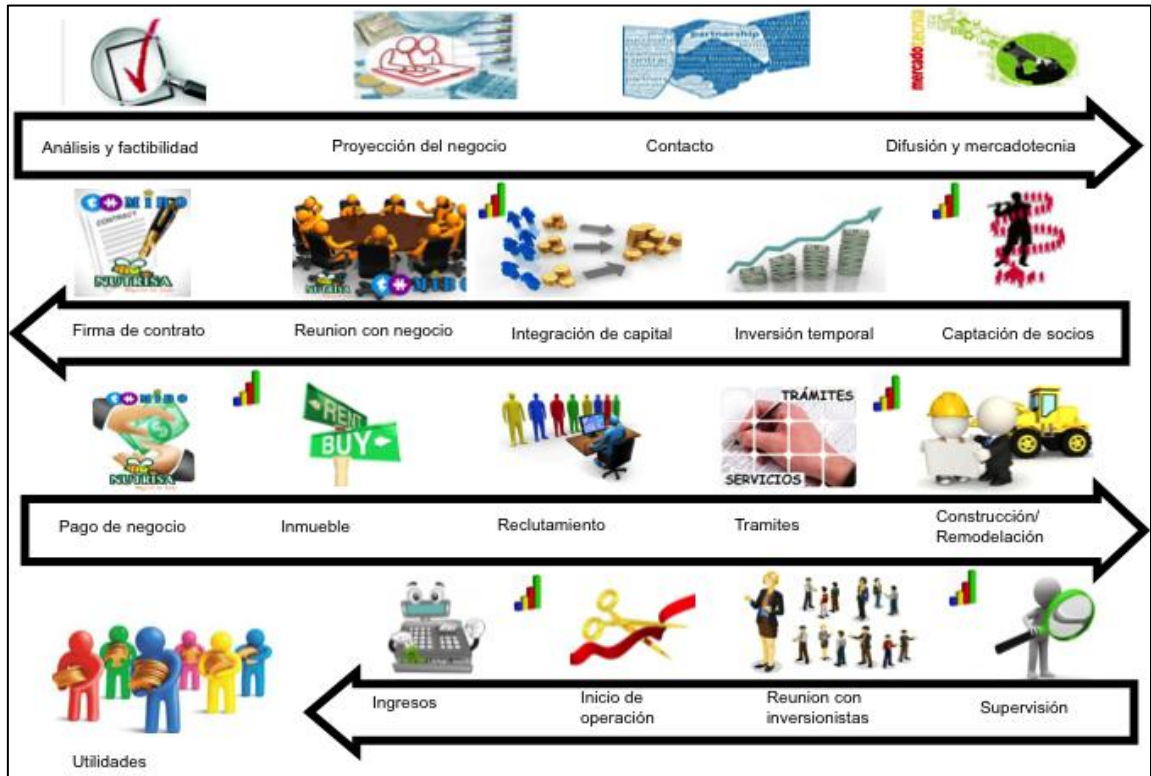
Figura 4.16. Análisis FODA para la Mini Bolsa de Negocios



Fuente: Elaboración propia.

En general el flujo de proceso es como aquí se describe:

Figura 4.17. Flujo de proceso de la Mini Bolsa de Negocios



Fuente: Elaboración propia.

Estos son los pasos que deberá seguir e inversor para tener acceso y participar en la Mini Bolsa de negocios.

Este es el modelo de ingresos, para la Mini Bolsa de negocios, básicamente comisión por ingreso a la Mini Bolsa 8% + 10% sobre la utilidad neta anual y si se excede el plan anual de ventas se cobraría el 50% del excedente de esa utilidad y si se retirara el socio se cobraría un 5% como penalización sobre su inversión, esto resulta del estudio financiero realizado para este proyecto.

Tabla 4.1

*Comisiones cobradas a los inversionistas*

<b>COMISIONES COBRADAS A LOS INVERSIONISTAS</b>			
<b>Comisión por ingreso</b>	<b>Comisión sobre utilidad neta</b>	<b>Comisión sobre el margen de utilidad bruta excedido</b>	<b>Comisión por retirar inversión</b>
8 % del monto de inversión	10% sobre la utilidad neta	50 % de la utilidad neta del excedente de las ventas	5% del monto invertido
<b>8 %</b>	<b>10 %</b>	<b>50 %</b>	<b>5 %</b>


Fuente: Elaboración propia

En cuanto a los inversionistas, en la tabla de abajo pueden ver un ejemplo para un Nutrisa donde se requiere un monto de inversión de \$1,015,000 MXP para el año 1 y año 2, por un lado las comisiones cobradas y por el otro los ingresos, entonces se tiene que para el año 1 la utilidad sería del 12% y de 32% para el año 2.

La comisión de ingreso es el porcentaje sobre la cantidad total a invertir de cada inversionista por participar en el negocio y la comisión de salida es únicamente efectiva si el inversionista decidiera retirar anticipadamente su aportación. Sus ingresos dependerán de las utilidades del negocio en el cual colocó su dinero.

Tabla 4.2

*Ingresos para los inversionistas de la Mini Bolsa de Negocios*

INGRESOS INVERSIONISTAS			
EJEMPLO		INVERSIÓN \$ 1,015,000.00	
		Año 1	Año 2
	Comisión inversión	8%	\$ 81,200
	Comisión sobre utilidad neta	10%	\$ 22,680
	Comisión por margen de utilidad excedido	50%	\$ 0
			<b>\$ 103,880</b>
			<b>\$ 54,000</b>
	Utilidad NETA NUTRISA	+	\$ 226,800
	Costo MIBO	-	\$ 103,880
	Utilidad NETA de la Inversión	=	\$ 122,920
			12%
			32%
Consideraciones:			
<b>Año 1: La utilidad sólo corresponde a una fracción del año (0.6)</b>			
COSTO DE ACCIÓN MINIMA DE INGRESO	\$ 50,000.00	6,055.17	15,960.59
		<b>Ingresos negocio</b>	
		\$	%
	Ventas +	\$ 2,700,000	100%
	Costos -	\$ 1,350,000	50%
	Utilidad Bruta =	\$ 1,350,000	50%
	Gastos -	\$ 972,000	36%
	Utilidad Neta -	\$ 378,000	12%

Fuente: Elaboración propia

El resultado de los indicadores financieros es como sigue, el periodo de recuperación sería de 1 año y 10 meses considerando el siguiente plan de ventas a 5 años y negocios de una inversión similar a los mostrados en la tabla.

No se consideran impuestos a los dividendos acorde a la reforma hacendaria con aplicación en 2015. Impuestos del proyecto considerados en el gasto global del negocio.



Figura 4.18. Plan de ventas de la Mini Bolsa de Negocios

Crecimiento negocios (MN)			Plan de ventas MIBO (MN)
\$ 45,000,000	<b>AÑO 5</b>	 	\$ 5,466,024
\$ 40,000,000	<b>AÑO 4</b>	 	\$ 4,308,512
\$ 22,015,000	<b>AÑO 3</b>	  	\$ 2,388,356
\$ 21,000,000	<b>AÑO 2</b>	 	\$ 1,874,400
\$ 4,060,000	<b>AÑO 1</b>	   	\$ 324,800
<b>Acumulado: \$ 132,075,000</b>	<b>NEGOCIOS DE EXITO</b>		<b>Acumulado 14,362,092</b>

Fuente: Elaboración propia.

Por tanto el resumen de los indicadores financieros es como se muestra en la siguiente tabla, donde el periodo de recuperación seria en el año 1 y 10 meses, sin embargo conforme se incrementan las ventas los gastos también son afectados por el crecimiento entonces tenemos que en el año 5 se encuentra el nuevo punto de equilibrio.

Tabla 4.3

*VPN, TIR, PR, ROI y punto de equilibrio de la Mini Bolsa de Negocios*

<b>VPN</b>	<b>\$1,831,912.26</b>				
<b>TIR</b>	<b>45.98%</b>				
<b>PR</b>	<b>1 AÑO 10 MESES</b>				
	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>ROI</b>	<b>-1010%</b>	<b>136%</b>	<b>45%</b>	<b>28%</b>	<b>27%</b>
<b>Punto de equilibrio</b>	<b>\$1,156,363.64</b>				<b>\$4,153,766.95</b>

Fuente: Elaboración propia.

Con este análisis, se obtiene la conclusión final, de la hipótesis, entonces se concluye o se da por aprobada la H0: La creación de un modelo de negocios de

intermediación financiera *Mini Bolsa de negocios* es un proyecto factible y rentable para micro inversionistas del Estado de Querétaro.

La implementación de este proyecto generaría más empresas en Querétaro con una mayor posibilidad de supervivencia además de generar conocimiento y confianza a los socios para crear una empresa por sí solo en un futuro.

## REFERENCIAS

- Acobo, (Noviembre, 2007). *Las bolsas de valores*. Obtenido el 30 de octubre de 2012, desde <http://www.grupoacobo.com/admin/docs/955.pdf>.
- Aldave, M. C. (2004). *Las Franquicias en México . Una nueva visión*. México: Fondo Editorial FCA.
- Aldave, M. C. (2005). *Franquicia, una perspectiva mundial*. México: Fondo Editorial FCA.
- Bermudez, G. (2002). *La Franquicia: Elementos, relaciones y estrategias*. Madrid: ESIC Editorial.
- Osterwalder, A., Clark, T. y Pigneur, Y.(2012). *Tu modelo de negocio*. Barcelona: Deusto.
- Cabello, A. (1999). *Globalización y liberación financieras y la bolsa Mexicana de Valores. Del auge a la crisis*. México: Plaza y Valdez
- Escoto, R. (2007). *Banca Comercial*. Costa Rica: Editorial Universidad Estatal a Distancia.
- Van Horne, J. y Wachowicz, J. (2003). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Pearson Educación.
- Besley, S., Brigham, E. (2008). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Cengage Learning Editores
- Ortiz, A., Poler, R., Lario, F. y Vicencs E (1999). Situación actual y líneas de investigación futuras en integración empresarial. *Información Tecnológica*, 10(4). pp. 268- 269
- Delgado de Cantú, G. M. (2003). *México, estructuras política, económica y social*. México: Pearson educación

Ramírez, E.(2001). *Moneda, banca y mercados financieros. Instituciones y instrumentos en países en desarrollo*. México: Pearson educación.

Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2006). *Metodología de la investigación*. España: McGraw Hill.

Soy entrepenueur. (2007). *Empreser señala causas de mortandad de las empresas*.

Obtenido el 01 de Octubre de 2014, desde

<http://www.soyentrepreneur.com/empreser-senala-causas-de-mortandad-de-las-empresas-en-mexico.html>

# APÉNDICES

## APÉNDICE A

### ABREVIATURAS

<i>Abreviación</i>	<i>Significado</i>
FODA	Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas. Determinar los factores que pueden favorecer u obstaculizar el logro de objetivos.
PR	Periodo de Recuperación. El tiempo en años que tarda en recuperarse el monto de la inversión inicial de un proyecto.
TIR	Tasa Interna de Rendimiento. Índice de rentabilidad ampliamente aceptado.
ROI	Retorno sobre la inversión. Capacidad para utilizar activos que generen valor adicional.
VPN	Valor presente neto. Toma la importancia de los flujos de efectivo en función del tiempo.

## APÉNDICE B

### CUESTIONARIO

**Encuesta para creación de una Mini Bolsa de negocios. agradecemos el tiempo que te tomas para contestar estas preguntas, la cual tiene como objetivo recolectar información acerca de la viabilidad de un nuevo sistema de inversiones, te tomara menos de 5 minutos para llenarla.**

Sexo: ( ) F ( ) M

Escolaridad: \_\_\_\_\_

Ocupación: \_\_\_\_\_

Estado civil: \_\_\_\_\_ Edad: \_\_\_\_\_ #hijos: \_\_\_\_\_ Colonia: \_\_\_\_\_ CP: \_\_\_\_\_

Estado: \_\_\_\_\_

1.- ¿Cuál es la primera palabra que se le viene a la mente cuando escuchas “Mini bolsa de negocios”.

-----

2.- Si usted contara con un ahorro de \$100,000 pesos o mayor, ¿Cuáles serían sus opciones de inversión?; Marque con una “X” las que considere más importantes (Máximo 3)

( ) Bienes raíces

( ) Banco

( ) Caja de ahorro

( ) Bolsa de valores

( ) Negocio propio

( ) Franquicia

( ) Fondos de inversión

( ) Afore

( ) Seguros

( ) Otro, especifique: \_\_\_\_\_

3.- Sólo si tu decisión fue invertir en un negocio propio:

¿Qué te motivaría a invertir en una opción diferente?

-----

4.- ¿Qué es lo que considera más importante al hacer una inversión?, Marque con una “X” las que considere más importantes (Máximo 3).

( ) Confiabilidad

( ) Seguridad

( ) Rendimiento

( ) Institución de prestigio

( ) Monto mínimo requerido para acceder a la inversión

( ) Facilidad para disponer de su inversión en efectivo

( ) Facilidad para tramitar la inversión

( ) Tiempo requerido para dar seguimiento a la inversión

( ) Otro, especifique: \_\_\_\_\_

5.- Partiendo de lo siguiente: “a mayor riesgo mayor utilidad” y “a menor riesgo menor utilidad”, ¿cuál sería su elección si tuviera que invertir?

( ) A mayor riesgo mayor utilidad

( ) A menor riesgo menor utilidad

**La Mini Bolsa de Negocios es una empresa dedicada a la administración (casa administradora) de negocios o franquicias exitosas, mediante la adquisición de pequeños capitales para la generación de rendimientos.**

6.- Si tuviera la oportunidad de invertir en las siguientes opciones, cual seleccionaría:

( ) Gasolinera

( ) Hotel

( ) Franquicia de comida rápida

( ) Otro, sugerencia: \_\_\_\_\_

7.- Del negocio seleccionado en la pregunta anterior (Gasolinera, Hotel, comida rápida ej. McDonald), ¿Qué

impresión tiene?; marque con una X. (Máximo 2)

- Costoso
- Riesgoso
- Excelente inversión
- Complicado
- Sin información
- Mala inversión
- Desconocido
- Otro, especifique: \_\_\_\_\_

8.- Si usted tuviera \$100,000 pesos, ¿Estaría dispuesto a invertir en la opción seleccionada?

- Definitivamente sí
- Probablemente sí
- No lo sé
- Probablemente no
- Definitivamente no

9.- Si usted tuviera la oportunidad de invertir en un negocio donde no tuviera participación en la administración, ¿invertiría?

- SI
- NO  No lo sé

10.-¿Cuánto estaría dispuesto a pagar, por costo de administración en un periodo anual por cada \$1,000 pesos de inversión? (cantidad en pesos)

- \$ 20 (2%)
- \$ 30 (3%)
- \$ 50 (5%)
- \$ 60 (6%).
- \$ 80 (8%)
- \$ 100 (10%).

11.- ¿Qué elementos le darían confianza para invertir en la Mini Bolsa? Marque con "X" las que considere importantes (Máx. 3)

- Acta notariada.
- Títulos y reconocimientos.
- Antigüedad.
- Numero de inversionistas.
- Información clara y detallada.
- Familiares o conocidos invirtiendo.
- Inversionistas del ámbito Político/publico/empresarial.

12.- Si usted pudiera elegir un monto a invertir en algunas de las opciones propuestas , ¿Qué monto sería en pesos?

- De \$ 1,000 a \$ 50,000
- De \$ 50,001 a \$ 100,000
- De \$ 100,001 a \$ 200,000
- De \$ 200,001 a \$ 300,000
- Más de \$ 300,000

13.- Por cada \$ 1,000 pesos. invertidos ¿Cuánto sería el **mínimo** rendimiento anual aceptable para usted (en pesos)?.

- \$ 50 (5%)
- \$ 100 (10%)
- \$ 120 (12%)
- \$ 150 (15%)
- \$ 200 (20%)
- \$ 250 (25% o más.)

14.- ¿En una sola palabra, que lo convencería de invertir en la Mini Bolsa de Negocios.

\_\_\_\_\_

### OPCIONALES



15.- ¿Cuál es su rango de ingresos en pesos?

- 0 a \$ 15,000
- De \$ 15,001 a \$ 30,000
- De \$ 30,001 a \$ 60,000
- De \$ 60,001 o más.

¿Te gustaría recibir información al respecto?

E-mail (opcional): \_\_\_\_\_

Teléfono/Celular (opcional): \_\_\_\_\_

16.- Conoces a alguien a quien le pueda interesar las propuestas de inversión mencionadas (Escuela, hotel y restaurante de comida rápida):

- SI
- NO

¡Gracias!

## APÉNDICE C

## TABLAS FINANCIERAS

Tabla C1

*Servicios financieros*

## SERVICIOS FINANCIEROS

Tipo de producto	Monto total de la inversión	Monto anual de ventas aproximado	Comisión por ingreso (inversionista)	Comisión sobre utilidad neta	% de Utilidad neta del negocio sobre las ventas (anual)	Margen excedido de las ventas (Por eficiencia)	Comisión sobre el margen de utilidad excedido	
NUTRISA	\$ 1,015,000.00	\$ 2,700,000.00	8 % del monto de inversión	10% sobre la utilidad neta	12 % sobre las ventas	10% aprox del total de la utilidad sobre las ventas	50 % del excedente de las ventas	
			8.00%	10.00%	12.00%	10.00%	50.00%	
					<b>\$ 324,000</b>	<b>\$ 32,400</b>		
<b>Ingreso anual MIBO / NUTRISA</b>			<b>\$ 81,200</b>	<b>\$ 32,400</b>			<b>\$ 16,200</b>	\$ 129,800.00
SUBWAY	\$ 1,000,000.00	\$ 3,000,000.00	8 % del monto de inversión	10% sobre la utilidad neta	12 % sobre las ventas	10% aprox del total de la utilidad sobre las ventas	50 % del excedente de las ventas	
			8.00%	10.00%	12.00%	10.00%	50.00%	
					<b>\$ 360,000</b>	<b>\$ 36,000</b>		
<b>Ingreso anual MIBO / SUBWAY</b>			<b>\$ 80,000</b>	<b>\$ 36,000</b>			<b>\$ 18,000</b>	\$ 116,000.00
PEMEX	\$ 20,000,000.00	\$ 42,084,000.00	8 % del monto de inversión	10% sobre la utilidad neta	6 % sobre las ventas	10% aprox del total de la utilidad sobre las ventas	50 % del excedente de las ventas	
			8.00%	10.00%	6.00%	10.00%	50.00%	
					<b>\$ 2,525,040</b>	<b>\$ 252,504</b>		
<b>Ingreso anual MIBO / PEMEX</b>			<b>\$ 1,600,000</b>	<b>\$ 252,504</b>			<b>\$ 126,252</b>	\$ 1,978,756.00
CARL'S JR	\$ 25,000,000.00	\$ 21,900,000.00	8 % del monto de inversión	10% sobre la utilidad neta	12 % sobre las ventas	10% aprox del total de la utilidad sobre las ventas	50 % del excedente de las ventas	
			8.00%	10.00%	12.00%	10.00%	50.00%	
					<b>\$ 2,628,000</b>	<b>\$ 262,800</b>		
<b>Ingreso anual MIBO/ CARL'S JR</b>			<b>\$ 2,000,000</b>	<b>\$ 262,800</b>			<b>\$ 131,400</b>	\$ 2,394,200.00

Fuente: Elaboración propia

Tabla C2

## Plan de ventas Mini Bolsa de negocios

Plan de ventas Mini Bolsa de Negocios									
			Comisiones	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
NUTRISA 01	Monto de Inversion	\$ 1,015,000	8%	\$ 81,200					
	Utilidad neta	\$ 324,000	10%		\$ 32,400	\$ 32,400	\$ 32,400	\$ 32,400	
	Margen excedido de las ventas	\$ 32,400	50%		\$ 16,200	\$ 16,200	\$ 16,200	\$ 16,200	
NUTRISA 02	Monto de Inversion	\$ 1,015,000	8%	\$ 81,200					
	Utilidad neta	\$ 324,000	10%		\$ 32,400	\$ 32,400	\$ 32,400	\$ 32,400	
	Margen excedido de las ventas	\$ 32,400	50%		\$ 16,200	\$ 16,200	\$ 16,200	\$ 16,200	
NUTRISA 03	Monto de Inversion	\$ 1,015,000	8%	\$ 81,200					
	Utilidad neta	\$ 324,000	10%		\$ 32,400	\$ 32,400	\$ 32,400	\$ 32,400	
	Margen excedido de las ventas	\$ 32,400	50%		\$ 16,200	\$ 16,200	\$ 16,200	\$ 16,200	
NUTRISA 04	Monto de Inversion	\$ 1,015,000	8%	\$ 81,200					
	Utilidad neta	\$ 324,000	10%		\$ 32,400	\$ 32,400	\$ 32,400	\$ 32,400	
	Margen excedido de las ventas	\$ 32,400	50%		\$ 16,200	\$ 16,200	\$ 16,200	\$ 16,200	
PEMEX 01	Monto de Inversion	\$ 20,000,000	8%		\$ 1,600,000				
	Utilidad neta	\$ 2,525,040	10%			\$ 252,504	\$ 252,504	\$ 252,504	
	Margen excedido de las ventas	\$ 252,504	50%			\$ 126,252	\$ 126,252	\$ 126,252	
SUBWAY 01	Monto de Inversion	\$ 1,000,000	8%		\$ 80,000				
	Utilidad neta	\$ 360,000	10%			\$ 36,000	\$ 36,000	\$ 36,000	
	Margen excedido de las ventas	\$ 36,000	50%			\$ 18,000	\$ 18,000	\$ 18,000	
PEMEX 02	Monto de Inversion	\$ 20,000,000	8%			\$ 1,600,000			
	Utilidad neta	\$ 2,525,040	10%				\$ 252,504	\$ 252,504	
	Margen excedido de las ventas	\$ 252,504	50%				\$ 126,252	\$ 126,252	
SUBWAY 02	Monto de Inversion	\$ 1,000,000	8%			\$ 80,000			
	Utilidad neta	\$ 360,000	10%				\$ 36,000	\$ 36,000	
	Margen excedido de las ventas	\$ 36,000	50%				\$ 18,000	\$ 18,000	
NUTRISA 05	Monto de Inversion	\$ 1,015,000	8%			\$ 81,200			
	Utilidad neta	\$ 324,000	10%				\$ 32,400	\$ 32,400	
	Margen excedido de las ventas	\$ 32,400	50%				\$ 16,200	\$ 16,200	
PEMEX 03	Monto de Inversion	\$ 20,000,000	8%				\$ 1,600,000		
	Utilidad neta	\$ 2,525,040	10%					\$ 252,504	
	Margen excedido de las ventas	\$ 252,504	50%					\$ 126,252	
PEMEX 04	Monto de Inversion	\$ 20,000,000	8%				\$ 1,600,000		
	Utilidad neta	\$ 2,525,040	10%					\$ 252,504	
	Margen excedido de las ventas	\$ 252,504	50%					\$ 126,252	
PEMEX 05	Monto de Inversion	\$ 20,000,000	8%					\$ 1,600,000	
	Utilidad neta	\$ 2,525,040	10%					\$ 252,504	
	Margen excedido de las ventas	\$ 252,504	50%					\$ 126,252	
CARL'S JR 01	Monto de Inversion	\$ 25,000,000	8%					\$ 2,000,000	
	Utilidad neta	\$ 2,628,000	10%						
	Margen excedido de las ventas	\$ 262,800	50%						
Plan de ventas Total				\$ 324,800	\$ 1,874,400	\$ 2,388,356	\$ 4,308,512	\$ 5,466,024	
Costo variable (Comision de ventas anual)				2.50%	\$ 101,500	\$ 525,000	\$ 550,375	\$ 1,000,000	\$ 1,125,000
Costo variable (comisión de evntas mensual)				2.50%	\$ 8,458	\$ 43,750	\$ 45,865	\$ 83,333	\$ 93,750
Ventas promedio mensuales					\$ 27,067	\$ 156,200	\$ 199,030	\$ 359,043	\$ 455,502

Fuente: Elaboración propia

Tabla C3

Presupuestos Mini Bolsa de negocios

PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS												
Cantidad	Recurso	Costo Unitario	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
			Costo Mensual (MXP)	Costo Anual (MXP)	Costo Mensual (MXP)	Costo Anual (MXP)	Costo Mensual (MXP)	Costo Anual (MXP)	Costo Mensual (MXP)	Costo Anual (MXP)	Costo Mensual (MXP)	Costo Anual (MXP)
<b>Costo de Ventas</b>												
1	Administrador/ventas	\$ 15,000	\$ 15,000	\$ 180,000	\$ 15,000	\$ 180,000	\$ 15,000	\$ 180,000	\$ 15,000	\$ 180,000	\$ 15,000	\$ 180,000
1	Asesor tel 1	\$ 8,000	\$ 0	\$ 0	\$ 8,000	\$ 0	\$ 8,000	\$ 96,000	\$ 8,000	\$ 96,000	\$ 8,000	\$ 96,000
1	Asesor presencial	\$ 8,000	\$ 0	\$ 0	\$ 8,000	\$ 96,000	\$ 8,000	\$ 96,000	\$ 8,000	\$ 96,000	\$ 8,000	\$ 96,000
	<b>Total sueldos directos</b>		<b>\$ 15,000</b>	<b>\$ 180,000</b>	<b>\$ 23,000</b>	<b>\$ 276,000</b>	<b>\$ 31,000</b>	<b>\$ 372,000</b>	<b>\$ 31,000</b>	<b>\$ 372,000</b>	<b>\$ 31,000</b>	<b>\$ 372,000</b>
1	Insumos de operación	\$ 2,500	\$ 30,000	\$ 3,250	\$ 39,000	\$ 4,225	\$ 50,700	\$ 5,493	\$ 65,910	\$ 7,140	\$ 85,683	
1	Depreciación	\$ 222	\$ 2,666	\$ 222	\$ 2,666	\$ 222	\$ 2,666	\$ 222	\$ 2,666	\$ 222	\$ 2,666	
1	Amortización	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	
	<b>Total Costos Indirectos</b>		<b>\$ 2,722</b>	<b>\$ 32,666</b>	<b>\$ 3,472</b>	<b>\$ 41,666</b>	<b>\$ 4,447</b>	<b>\$ 53,366</b>	<b>\$ 5,715</b>	<b>\$ 68,576</b>	<b>\$ 7,362</b>	<b>\$ 88,349</b>
<b>Gastos de administración</b>												
1	Director	\$ 35,000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 35,000	\$ 420,000	\$ 35,000	\$ 420,000	
1	Gerente de Proyectos	\$ 25,000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 25,000	\$ 300,000	\$ 25,000	\$ 300,000	
1	Asistente	\$ 6,000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	
1	Personal Limpieza	\$ 4,000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 4,000	\$ 48,000	\$ 4,000	\$ 48,000	
1	Honorarios consultor	\$ 8,000	\$ 96,000	\$ 12,000	\$ 144,000	\$ 15,000	\$ 180,000	\$ 15,000	\$ 180,000	\$ 15,000	\$ 180,000	
1	Honorarios contador y abogado	\$ 6,000	\$ 72,000	\$ 6,000	\$ 72,000	\$ 6,000	\$ 72,000	\$ 6,000	\$ 72,000	\$ 6,000	\$ 72,000	
	<b>Total Salarios</b>	<b>\$ 14,000</b>	<b>\$ 168,000</b>	<b>\$ 18,000</b>	<b>\$ 216,000</b>	<b>\$ 21,000</b>	<b>\$ 252,000</b>	<b>\$ 252,000</b>	<b>\$ 1,020,000</b>	<b>\$ 85,000</b>	<b>\$ 1,020,000</b>	
1	Renta Oficina	\$ 2,500	\$ 30,000	\$ 2,500	\$ 30,000	\$ 2,500	\$ 30,000	\$ 10,000	\$ 120,000	\$ 10,000	\$ 120,000	
1	Electricidad y agua	\$ 600	\$ 7,200	\$ 600	\$ 7,200	\$ 600	\$ 7,200	\$ 780	\$ 9,360	\$ 780	\$ 9,360	
1	Papelaría	\$ 350	\$ 4,200	\$ 350	\$ 4,200	\$ 350	\$ 4,200	\$ 455	\$ 5,460	\$ 455	\$ 5,460	
1	Telefono fijo	\$ 600	\$ 7,200	\$ 600	\$ 7,200	\$ 600	\$ 7,200	\$ 780	\$ 9,360	\$ 780	\$ 9,360	
2	Telefono celular	\$ 800	\$ 19,200	\$ 1,600	\$ 19,200	\$ 1,600	\$ 19,200	\$ 2,080	\$ 24,960	\$ 2,080	\$ 24,960	
1	Servicio de Hosting	\$ 1,000	\$ 12,000	\$ 1,000	\$ 12,000	\$ 1,000	\$ 12,000	\$ 1,300	\$ 15,600	\$ 1,300	\$ 15,600	
1	Mantenimiento de oficina	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 600	\$ 7,200	\$ 600	\$ 7,200	
1	Combustibles	\$ 2,500	\$ 30,000	\$ 2,500	\$ 30,000	\$ 2,500	\$ 30,000	\$ 3,250	\$ 39,000	\$ 3,250	\$ 39,000	
1	Seguros y fianzas	\$ 600	\$ 7,200	\$ 600	\$ 7,200	\$ 600	\$ 7,200	\$ 780	\$ 9,360	\$ 780	\$ 9,360	
1	Mantenimiento Vehículo	\$ 500	\$ 6,000	\$ 500	\$ 6,000	\$ 500	\$ 6,000	\$ 660	\$ 7,920	\$ 660	\$ 7,920	
1	Mantenimiento aire acondicionado	\$ 200	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	
1	Mantenimiento extinguidores	\$ 50	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 50	\$ 600	\$ 50	\$ 600	
1	Derechos vehículo	\$ 300	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 300	\$ 3,600	\$ 300	\$ 3,600	
1	Otros gastos	\$ 750	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 750	\$ 9,000	\$ 750	\$ 9,000	
	<b>Total Gastos de administración</b>		<b>\$ 24,250</b>	<b>\$ 291,000</b>	<b>\$ 28,250</b>	<b>\$ 339,000</b>	<b>\$ 31,250</b>	<b>\$ 375,000</b>	<b>\$ 106,775</b>	<b>\$ 1,281,300</b>	<b>\$ 106,775</b>	<b>\$ 1,281,300</b>
<b>Gastos de venta</b>												
1	Gerente de Ventas Mercadeo/ta	\$ 15,000	\$ 0	\$ 0	\$ 15,000	\$ 0	\$ 15,000	\$ 180,000	\$ 15,000	\$ 180,000	\$ 15,000	\$ 180,000
1	Comisiones 2.5% sobre ventas	\$ 8,458	\$ 101,500	\$ 43,750	\$ 525,000	\$ 45,865	\$ 550,375	\$ 83,333	\$ 1,000,000	\$ 93,750	\$ 1,125,000	
1	Visitos	\$ 5,000	\$ 60,000	\$ 6,500	\$ 78,000	\$ 8,450	\$ 101,400	\$ 10,985	\$ 131,820	\$ 14,281	\$ 171,366	
1	Mercadotecnia	\$ 5,000	\$ 60,000	\$ 6,500	\$ 78,000	\$ 8,450	\$ 101,400	\$ 10,985	\$ 131,820	\$ 14,281	\$ 171,366	
1	Comisiones bancarias	\$ 500	\$ 6,000	\$ 650	\$ 7,800	\$ 845	\$ 10,140	\$ 1,099	\$ 13,182	\$ 1,428	\$ 17,137	
	<b>Total Gastos Indirectos</b>		<b>\$ 19,958</b>	<b>\$ 227,500</b>	<b>\$ 57,405</b>	<b>\$ 688,800</b>	<b>\$ 78,610</b>	<b>\$ 943,315</b>	<b>\$ 121,462</b>	<b>\$ 1,455,822</b>	<b>\$ 138,739</b>	<b>\$ 1,664,869</b>
	<b>TOTAL COSTOS Y GASTOS FIJO</b>		<b>\$ 66,250</b>	<b>\$ 795,000</b>	<b>\$ 86,150</b>	<b>\$ 1,033,800</b>	<b>\$ 120,220</b>	<b>\$ 1,442,640</b>	<b>\$ 266,336</b>	<b>\$ 3,196,032</b>	<b>\$ 274,904</b>	<b>\$ 3,298,852</b>
	<b>Costo variable total</b>		<b>\$ 8,458</b>	<b>\$ 101,500</b>	<b>\$ 43,750</b>	<b>\$ 525,000</b>	<b>\$ 45,865</b>	<b>\$ 550,375</b>	<b>\$ 83,333</b>	<b>\$ 1,000,000</b>	<b>\$ 93,750</b>	<b>\$ 1,125,000</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla C4

Punto de equilibrio Mini Bolsa de negocios

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>Punto de equilibrio</b>	<b>\$ 1,156,364</b>	<b>\$ 1,436,012</b>	<b>\$ 1,874,632</b>	<b>\$ 4,162,035</b>	<b>\$ 4,153,767</b>
Ventas Anual	\$ 324,800	\$ 1,874,400	\$ 2,388,356	\$ 4,308,512	\$ 5,466,024
Costo Variable Total (anual)	\$ 101,500	\$ 525,000	\$ 550,375	\$ 1,000,000	\$ 1,125,000

PE=CF/(1-(CVT/VT))

Punto de Equilibrio	=	\$ 795,000	\$ 1,033,800	\$ 1,442,640	\$ 3,196,032	\$ 3,298,852
		0.69	0.72	0.77	0.77	0.79
<b>Costos fijos anuales</b>		<b>\$795,000</b>	<b>\$1,033,800</b>	<b>\$1,442,640</b>	<b>\$3,196,032</b>	<b>\$3,298,852</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla C5

*Estado de resultados Mini Bolsa de negocios*

ESTADO DE RESULTADOS (para el año terminado el 31 de diciembre de__)					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	\$ 324,800	\$ 1,874,400	\$ 2,388,356	\$ 4,308,512	\$ 5,466,024
<b>Costo de ventas (sueldos)</b>	\$ 180,000	\$ 276,000	\$ 372,000	\$ 372,000	\$ 372,000
<b>Insumos</b>	\$ 30,000	\$ 39,000	\$ 50,700	\$ 65,910	\$ 85,683
<b>Depreciación</b>	\$ 2,666	\$ 2,666	\$ 2,666		
<b>Amortización</b>	\$ 0				
Utilidad bruta	\$ 112,134	\$ 1,556,734	\$ 1,962,990	\$ 3,870,602	\$ 5,008,341
<b>Gastos de administración</b>	\$ 291,000	\$ 339,000	\$ 375,000	\$ 1,281,300	\$ 1,281,300
<b>Gastos de venta</b>	\$ 227,500	\$ 688,800	\$ 943,315	\$ 1,456,822	\$ 1,664,869
Utilidad de operación	-\$ 406,366	\$ 528,934	\$ 644,675	\$ 1,132,480	\$ 2,062,172
<b>Gastos financieros</b>	\$ 14,816	\$ 6,041			
<b>Gastos financieros</b>	\$ 15,000	\$ 8,249			
Utilidad antes de PTU	-\$ 436,183	\$ 514,645	\$ 644,675	\$ 1,132,480	\$ 2,062,172
Acumulado	-\$ 872,365	-\$ 357,721	\$ 286,954	\$ 1,132,480	\$ 2,062,172
PTU (10%)	\$ 0	\$ 0	\$ 28,695	\$ 113,248	\$ 206,217
Utilidad antes de ISR	-\$ 436,183	\$ 514,645	\$ 615,979	\$ 1,019,232	\$ 1,855,955
Acumulado	-\$ 872,365	-\$ 357,721	\$ 258,258	\$ 1,019,232	\$ 1,855,955
ISR (30%)	\$ 0	\$ 0	\$ 77,478	\$ 305,770	\$ 556,787
<b>Utilidad del ejercicio</b>	-\$ 436,183	\$ 514,645	\$ 538,502	\$ 713,462	\$ 1,299,169

Fuente: Elaboración propia

Tabla C6

*Financiamiento Mini Bolsa de negocios*

FINANCIAMIENTO				
CRÉDITO BANCARIO			PRÉSTAMO FAMILIAR	
VALOR DEUDA	\$ 50,000.00		VALOR DEUDA	\$ 150,000.00
TASA ANUAL	36.0000%		TASA ANUAL	10.0000%
NO. DE PAGOS	24		NO. DE PAGOS	12
TASA MENSUAL	3.0000%		TASA MENSUAL	0.8333%

PERIODO	PAGO	PAGO INTERESES	PAGO CAPITAL	SALDO
0				\$ 50,000
1	\$ 2,952	\$ 1,500	\$ 1,452	\$ 48,548
2	\$ 2,952	\$ 1,456	\$ 1,496	\$ 47,052
3	\$ 2,952	\$ 1,412	\$ 1,541	\$ 45,511
4	\$ 2,952	\$ 1,365	\$ 1,587	\$ 43,924
5	\$ 2,952	\$ 1,318	\$ 1,635	\$ 42,289
6	\$ 2,952	\$ 1,269	\$ 1,684	\$ 40,605
7	\$ 2,952	\$ 1,218	\$ 1,734	\$ 38,871
8	\$ 2,952	\$ 1,166	\$ 1,786	\$ 37,085
9	\$ 2,952	\$ 1,113	\$ 1,840	\$ 35,245
10	\$ 2,952	\$ 1,057	\$ 1,895	\$ 33,350
11	\$ 2,952	\$ 1,001	\$ 1,952	\$ 31,398
12	\$ 2,952	\$ 942	\$ 2,010	\$ 29,388
13	\$ 2,952	\$ 882	\$ 2,071	\$ 27,317
14	\$ 2,952	\$ 820	\$ 2,133	\$ 25,184
15	\$ 2,952	\$ 756	\$ 2,197	\$ 22,987
16	\$ 2,952	\$ 690	\$ 2,263	\$ 20,725
17	\$ 2,952	\$ 622	\$ 2,331	\$ 18,394
18	\$ 2,952	\$ 552	\$ 2,401	\$ 15,994
19	\$ 2,952	\$ 480	\$ 2,473	\$ 13,521
20	\$ 2,952	\$ 406	\$ 2,547	\$ 10,974
21	\$ 2,952	\$ 329	\$ 2,623	\$ 8,351
22	\$ 2,952	\$ 251	\$ 2,702	\$ 5,649
23	\$ 2,952	\$ 169	\$ 2,783	\$ 2,866
24	\$ 2,952	\$ 86	\$ 2,866	\$ 0
		\$ 20,857	\$ 50,000	

PERIODO	PAGO	PAGO INTERESES	PAGO CAPITAL	SALDO
0				\$ 150,000
1	\$ 0	\$ 1,250	\$ 0	\$ 150,000
2	\$ 0	\$ 1,250	\$ 0	\$ 150,000
3	\$ 0	\$ 1,250	\$ 0	\$ 150,000
4	\$ 0	\$ 1,250	\$ 0	\$ 150,000
5	\$ 0	\$ 1,250	\$ 0	\$ 150,000
6	\$ 0	\$ 1,250	\$ 0	\$ 150,000
7	\$ 0	\$ 1,250	\$ 0	\$ 150,000
8	\$ 0	\$ 1,250	\$ 0	\$ 150,000
9	\$ 0	\$ 1,250	\$ 0	\$ 150,000
10	\$ 0	\$ 1,250	\$ 0	\$ 150,000
11	\$ 0	\$ 1,250	\$ 0	\$ 150,000
12	\$ 0	\$ 1,250	\$ 0	\$ 150,000
1	\$ 13,187	\$ 1,250	\$ 11,937	\$ 138,063
2	\$ 13,187	\$ 1,151	\$ 12,037	\$ 126,026
3	\$ 13,187	\$ 1,050	\$ 12,137	\$ 113,889
4	\$ 13,187	\$ 949	\$ 12,238	\$ 101,650
5	\$ 13,187	\$ 847	\$ 12,340	\$ 89,310
6	\$ 13,187	\$ 744	\$ 12,443	\$ 76,867
7	\$ 13,187	\$ 641	\$ 12,547	\$ 64,320
8	\$ 13,187	\$ 536	\$ 12,651	\$ 51,669
9	\$ 13,187	\$ 431	\$ 12,757	\$ 38,912
10	\$ 13,187	\$ 324	\$ 12,863	\$ 26,049
11	\$ 13,187	\$ 217	\$ 12,970	\$ 13,078
12	\$ 13,187	\$ 109	\$ 13,078	\$ 0
	\$ 158,249	\$ 23,249	\$ 150,000	

Pagos				\$15,000
año 1	\$35,428			
año 2	\$35,428	\$29,388	\$158,249	\$150,000

Fuente: Elaboración propia

Tabla C7

*Balance general Mini Bolsa de negocios*

<b>BALANCE GENERAL al 31 de diciembre:</b>					
	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>Activo Circulante</b>					
Bancos	\$ 37,873	\$ 375,796	\$ 1,203,137	\$ 2,515,617	\$ 4,757,789
Cuentas por cobrar					
Inventarios					
<b>Total Activo Circulante</b>	<b>\$ 37,873</b>	<b>\$ 375,796</b>	<b>\$ 1,203,137</b>	<b>\$ 2,515,617</b>	<b>\$ 4,757,789</b>
<b>Activo Fijo</b>					
Equipo de cómputo	\$ 7,999	\$ 5,333	\$ 2,666		
Mobiliario					
Equipo de transporte					
Depreciación acumulada	\$ 2,666	\$ 2,666	\$ 2,666		
<b>Total Activo Fijo</b>	<b>\$ 5,333</b>	<b>\$ 2,666</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>
<b>Activo Diferido</b>					
Adaptación Instalaciones					
Amortización 20 %					
<b>Total Activo Diferido</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>\$ 43,205</b>	<b>\$ 378,462</b>	<b>\$ 1,203,137</b>	<b>\$ 2,515,617</b>	<b>\$ 4,757,789</b>
<b>Pasivo Circulante</b>					
Cuentas por pagar					
Dueda a corto plazo					
ISR por pagar	\$ 0	\$ 0	\$ 77,478	\$ 305,770	\$ 556,787
PTU por pagar	\$ 0	\$ 0	\$ 28,695	\$ 113,248	\$ 206,217
<b>Total Pasivo Circulante</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 106,173</b>	<b>\$ 419,018</b>	<b>\$ 763,004</b>
<b>Pasivo a largo plazo</b>	<b>\$ 179,388</b>				
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>\$ 179,388</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 106,173</b>	<b>\$ 419,018</b>	<b>\$ 763,004</b>
<b>Capital Contable</b>					
Capital Social	\$ 300,000				
Utilidades anteriores			\$ 514,645	\$ 1,053,146	\$ 1,766,609
Utilidad/Pérdida ejercicio	-\$ 436,183	\$ 514,645	\$ 538,502	\$ 713,462	\$ 1,299,169
Insuficiencia capital		-\$ 136,183			
			\$ 43,817	\$ 329,990	\$ 929,008
<b>TOTAL CAPITAL</b>	<b>-\$ 136,183</b>	<b>\$ 378,462</b>	<b>\$ 1,096,963</b>	<b>\$ 2,096,599</b>	<b>\$ 3,994,785</b>
<b>PASIVO MÁS CAPITAL</b>	<b>\$ 43,205</b>	<b>\$ 378,462</b>	<b>\$ 1,203,136</b>	<b>\$ 2,515,616</b>	<b>\$ 4,757,789</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla C8

*VPN-TIR Mini Bolsa de negocios*

AÑO	1	2	3	4	5	
Ventas	\$ 324,800	\$ 1,874,400	\$ 2,388,356	\$ 4,308,512	\$ 5,466,024	
Costo de ventas	\$ 180,000	\$ 276,000	\$ 372,000	\$ 372,000	\$ 372,000	
Depreciación	\$ 2,666	\$ 2,666	\$ 2,666			
Amortización						
Utilidad bruta	\$ 112,134	\$ 1,556,734	\$ 1,962,990	\$ 3,870,602	\$ 5,008,341	
Gastos administración	\$ 291,000	\$ 339,000	\$ 375,000	\$ 1,281,300	\$ 1,281,300	
Gastos venta	\$ 227,500	\$ 688,800	\$ 943,315	\$ 1,456,822	\$ 1,664,869	
Utilidad de operación	-\$ 406,366	\$ 528,934	\$ 644,675	\$ 1,132,480	\$ 2,062,172	
Gastos financieros	\$ 29,816	\$ 14,289	\$ 0	\$ 0	\$ 0	
Utilidad antes de PTU	-\$ 436,183	\$ 514,645	\$ 644,675	\$ 1,132,480	\$ 2,062,172	
PTU	\$ 0	\$ 0	\$ 28,695	\$ 113,248	\$ 206,217	
Utilidad antes de ISR	-\$ 436,183	\$ 514,645	\$ 615,979	\$ 1,019,232	\$ 1,855,955	
ISR	\$ 0	\$ 0	\$ 77,478	\$ 305,770	\$ 556,787	
Utilidad neta	-\$ 436,183	\$ 514,645	\$ 538,502	\$ 713,462	\$ 1,299,169	
Depreciación	\$ 2,666	\$ 2,666	\$ 2,666	\$ 0	\$ 0	
Amortización	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	
Gastos financieros	\$ 29,816	\$ 14,289	\$ 0	\$ 0	\$ 0	
PTU	\$ 0	\$ 0	\$ 28,695	\$ 84,553	\$ 92,969	
<b>FLUJOS</b>						
	<b>-\$500,000</b>	<b>-\$ 403,700</b>	<b>\$ 531,600</b>	<b>\$ 541,168</b>	<b>\$ 713,462</b>	<b>\$ 1,299,169</b>
<b>TASA DE DESCUENTO</b>	<b>\$ 0</b>					
<b>FLUJOS DESCONTADO</b>	<b>-\$ 351,043</b>	<b>\$ 462,261</b>	<b>\$ 470,581</b>	<b>\$ 620,402</b>	<b>\$ 1,129,712</b>	
<b>VPN</b>	<b>\$ 1,831,912</b>					
<b>TIR</b>	<b>45.98%</b>					

Fuente: Elaboración propia