



Resumen Ejecutivo:

Evaluación Económica de una Aplicación de Directorio para Servicios de Mantenimiento.

Medina Gasca Swietenia Naomi

Loria Lopez Isaac

Contreras Rosado Andrés Iván

Universidad Anáhuac Cancún

Evaluación de Proyectos de Inversión.

Profesora Ariadna Rabelo Aguilar

Fecha 8 de Mayo de 2025

Índice

Índice	2
Problema detectado	3
Solución propuesta	3
Modelo de negocio	3
Ingresos	3
Proyección de demanda	3
Inversión requerida	3
Rentabilidad y recuperación	4
Gastos necesarios para el desarrollo	4
Ventaja competitiva	4
Promesa de rendimiento	5
Conclusión	5

Problema detectado

En Cancún, la búsqueda de servicios de mantenimiento para el hogar depende principalmente de recomendaciones personales, lo que genera falta de calidad y seguridad en los servicios contratados. Por otro lado, los trabajadores especializados enfrentan inestabilidad laboral debido a la dificultad para encontrar clientes de manera constante.

Solución propuesta

Serviralia es una plataforma web que conecta a usuarios con trabajadores verificados, ofreciendo un directorio digital seguro, reseñas confiables y un sistema de pagos integrado..

Modelo de negocio

Ingresos

Nuestra empresa cobraría una comisión del 15% por cada transacción entre trabajador y cliente. La competencia (plataformas como Fiverr) tienen porcentajes de comisión más elevados (20-30%)

Proyección de demanda

En el primer año: 1% de los 277,749 hogares en Cancún (2,777 hogares), con 13,887 transacciones. El .5% de 15,385 trabajadores de servicios de mantenimiento (76). Con un crecimiento anual de 50% en usuarios y 25% en trabajadores registrados.

Inversión requerida

La inversión inicial es de \$1,269,394 con un 5% para imprevistos. En total \$1,332,863.

Financiamiento D-P de 60-40:

- Deuda:
 - A través de un préstamo bancario
 - 60% (\$799,718) con tasa del 12%
- Patrimonio:
 - 40% (\$533,145) mediante venta de acciones de la empresa a 15 pesos

Rentabilidad y recuperación

La TREMA es de 23.92%, el WACC es de 9.04% .

Indicadores financieros:

- VPN, VFN y VAE: Son positivos (beneficios > costos).
- TIR: 33% (supera la TREMA de 23.92%).
- Recuperación de inversión / punto de equilibrio: A partir del año 5.

Gastos necesarios para el desarrollo

El equipo técnico está compuesto de desarrolladores (front-end, back-end, móvil), especialista en marketing digital y soporte de IA.

La infraestructura es dominio, hospedaje, certificado SSL, chatbot, VPN, y equipos de cómputo y móvil.

Ventaja competitiva

La app puede ser posicionada por la validación del mercado:

- La encuesta realizada muestran que:

- 86.5% de usuarios desean una plataforma digital para contratar servicios.
- 80% de trabajadores están interesados en unirse.
- Comisión competitiva (15%) atrae más trabajadores vs. la competencia.
- Actualmente no existe una plataforma como esta en Cancún.
- Los clientes demandan servicios de mantenimiento verificados, mientras trabajadores carecen de acceso a empleo constante

Promesa de rendimiento

La promesa de rendimiento de "Serviralia" se basa en su modelo de negocio que cobra una comisión del 15% por transacción, ofreciendo una TIR del 33% y superando la TREMA del 23.92%. Con una inversión inicial bien estructurada y sin competencia directa en Cancún, Serviralia se presenta como una solución única, con recuperación de inversión proyectada a partir del año 5.

Conclusión

Serviralia es un proyecto viable financiera y operativamente, con potencial para resolver una necesidad crítica en el mercado de Cancún, ofreciendo transparencia, seguridad y estabilidad laboral, mientras genera retornos atractivos para los inversionistas.

Los resultados de la evaluación financiera indican que el proyecto cumple con todos los criterios de rentabilidad, incluyendo un Valor Presente Neto positivo, un Valor Futuro Neto favorable y una Tasa Interna de Retorno del 33%, que supera la Tasa de Recuperación Mínima Aceptable (TREMA) del 23.92%.