



Serviralia:

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
Introducción	3
Descripción del proyecto	4
Investigación	4
Análisis de cédula de ingresos.	4
Análisis de cédula de egresos.	6
Justificación de inversión inicial y tiempo de retorno de inversión	7
Justificación Deuda y Patrimonio	8
Tabla de depreciación	8
Tabla de amortización deuda	8
Establecimiento de la trema	9
Inversion	9
Resultados de la encuesta	10
Desarrollo del proyecto	12
Evaluación de la factibilidad del proyecto	12
Evaluación de alternativas de inversión (con un proyecto)	12
Análisis de sensibilidad	13
Conclusión	14
Anexos	15
Anexo 1: Tabla de cédula de egresos, tabla de salario trabajadores, total trabajadores por cuenta propia Cancún	15
Anexo 2: Tabla de depreciación de equipo celular y equipo de cómputo.	15
Anexo 3: Tabla de amortización de deuda	16
Anexo 4: Tabla de Costo de Capital (WACC) y establecimiento de la TREMA	16
Anexo 5: Tabla de la factibilidad del proyecto y tabla Balance del Proyecto.	16
Bibliografía	17

Introducción

En Cancún, la búsqueda de servicios de mantenimiento para el hogar depende principalmente de recomendaciones personales, un sistema que no garantiza calidad, seguridad ni transparencia en los servicios contratados. Por otro lado, los trabajadores especializados enfrentan inestabilidad laboral debido a la dificultad para encontrar clientes de manera constante. Esta problemática afecta tanto a la economía local como a la confianza en el sector informal. El proyecto Serviralia propone una solución mediante una plataforma web que conecta a usuarios con trabajadores verificados, ofreciendo un directorio digital seguro, reseñas confiables y un sistema de pagos integrado.

Para determinar la viabilidad de este proyecto, se llevará a cabo una evaluación que incluye: un análisis de mercado para validar la demanda real en Cancún, un estudio financiero con proyecciones de costos e ingresos (como comisiones por transacciones y suscripciones), y una evaluación del costo de capital y el balance del proyecto. Los criterios usados en este proyecto son el Valor Presente Neto, Valor Futuro Neto, Valor Anual Equivalente, Tasa Interna de Rendimiento y el Balance del proyecto.

Descripción del proyecto

En la actualidad, Cancún carece de una plataforma digital que facilite la conexión directa y segura entre los ciudadanos y los trabajadores especializados en servicios domésticos. Este vacío genera varios problemas como inestabilidad laboral de los trabajadores, dificultad para encontrar trabajadores especializados y dependencia de recomendaciones informales que no garantizan un buen servicio. Con Serviralia, se pretende resolver estas problemáticas mediante una solución tecnológica que beneficie tanto a usuarios como a trabajadores.

Investigación

Análisis de cédula de ingresos.

Dependiendo de la complejidad del trabajo, un plomero suele cobrar de 1,200 a 2,500 pesos, un jardinero de 500 a 600 pesos y un electricista de 1,600 a 2,500 pesos. Suponiendo que el rango de los demás servicios de mantenimiento sea similar, en promedio podemos estimar que se estaría cobrando de 1,000 a 2,500 pesos mexicanos por servicio desde nuestra plataforma. Se espera que anualmente se incremente el 15% de las ganancias.

Asimismo elegimos cobrar un 15% de comisión por transacción ya que otras plataformas similares en el mercado tienen un porcentaje más elevado:

- Fiverr: Es una plataforma para contratar servicios de freelancers a nivel global, sin embargo, no está especializada en servicios de mantenimiento. Fiverr cobra del 20% al 30% de comisión.
- Airtasker: Es una plataforma para contratar personas que puedan ofrecer cualquier tipo de ayuda o servicio, no está disponible en México y cobra un 15% al 20% de comisión.

Al optar por una comisión más baja, buscamos atraer a más trabajadores. Los clientes no pagan extra, y hará que entren más a la plataforma. Los trabajadores estarán dispuestos a que se les descuenta un 15% si la plataforma les genera clientes de manera constante.

Cancún es una ciudad turística mexicana ubicada en el estado de Quintana Roo, cabecera del municipio de Benito Juárez. Es la ciudad más poblada del estado, con 888 797 habitantes según el censo del Instituto Nacional de Estadística y Geografía en 2020. En promedio se estima que hay un 3.2 personas por hogar. (INEGI 2020)

Sabiendo esto, Cancún tiene aproximadamente 888 797 habitantes y si consideramos que hay un promedio de 3.2 personas por hogar, esto nos daría alrededor de 277,749 hogares en la ciudad.

Dado que la app es nueva, se estima que en el primer año solo el 1% de los hogares se registrarán y utilizarán la app. Y suponiendo que este total de 2,777 hogares contrate al menos una vez a algún trabajador serían 13,887 transacciones en el primer año. Se espera que se incremente un 50% anual.

También tenemos que considerar la cantidad de trabajadores que tendremos en la aplicación en el primer año para saber si se podrá satisfacer la demanda de los 2,777 hogares a los que estaremos ofreciendo servicios. Por lo tanto, según un artículo publicado en el 2021 por el Gobierno de Quintana Roo, en Cancún existen aproximadamente 15,385 personas que trabajan por su cuenta en el sector de servicios de mantenimiento. Considerando esta cifra y tomando en cuenta que nuestra aplicación solo llamará la atención del .5% de los trabajadores tendríamos un total de 76 trabajadores en el primer año. Se espera que se incremente el 25% anualmente. Se espera que cada trabajador realice 10 trabajos en total al mes, suponiendo que en la plataforma sólo realicen el 40% de estos y el resto por otros medios.

Análisis de cédula de egresos.

Aquí se detallan los costos asociados con el desarrollo, mantenimiento y promoción de la plataforma. Cada uno de estos elementos es fundamental para garantizar su funcionamiento eficiente y su visibilidad en el mercado. A continuación, se presentan los principales gastos que se anticipan:

1. Dominio: Es el enlace donde la gente podrá encontrar la página, actualmente serviralia.com.mx tiene un costo de 3,250 pesos por 5 años, después hay que renovar.
2. Hospedaje web: Es el lugar donde se guarda la página web para que se pueda ver en Internet y para que, además, tengamos cuentas de correo electrónico. El precio es de 600 pesos al mes.
3. Certificado SSL: Es un certificado que indica que tu página es segura. En páginas como GoDaddy.com el certificado tiene un costo de 3,300 pesos por una duración de 3 años, después hay que renovarlo.
4. Diseño de página web: Se contratará a un desarrollador front-end senior el cual aproximadamente cobraría 296,000 pesos para hacer la página web.
5. Mantenimiento de la página web: Mantenimiento mensual de un desarrollador back-end junior es de 15,000 pesos mensuales aproximadamente.
6. Publicidad de la página web: El costo de una campaña de publicidad será de 100,000 pesos y se renovará una vez cada 3 años.
7. Especialista en marketing digital: Un empleado encargado de darle seguimiento a la publicidad, precio aproximado de 10,000 pesos.

8. Desarrollador de aplicaciones móviles: Para expandir la plataforma a dispositivos móviles, mensualmente el salario sería de 20,000 pesos.
9. Chatbot: Un chatbot de inteligencia artificial para soporte técnico tiene un precio aproximado de 60,000 pesos.
10. Un encargado de Inteligencia Artificial: para dar seguimiento al chatbot, 10,000 pesos mensuales.
11. VPN (Red Privada Virtual): NordLayer VPN es una herramienta de prevención de ciberseguridad básica para empresas con costo de 8 dólares (tipo de cambio 20.29) por persona al mes.
12. Equipo de cómputo: 25,000 pesos de equipo de cómputo a los 4 empleados.
13. Equipo celular: 2,300 pesos de equipo celular a los 4 empleados para comunicación de la empresa.
14. Internet Telmex + Antivirus: 350 pesos mensuales por empleado.

El salario de los trabajadores tienen un aumento de sueldo anual de 5%

Justificación de inversión inicial y tiempo de retorno de inversión

Después de realizar un análisis del mercado y las proyecciones financieras de ingresos y egresos, se ha determinado que la inversión inicial necesaria para el proyecto es de \$1,269,394. Esta inversión se requiere por la demanda de la plataforma, los egresos considerados y salarios. La inversión solicitada incluye un 5% extra para imprevistos lo que daría un total de \$1,332,863.

(Ver Anexo 1)

Justificación Deuda y Patrimonio

La estructura de financiamiento del proyecto se compone de un 60% de deuda y un 40% de patrimonio. La deuda, es de \$799,718.22 y proviene exclusivamente de bancos con una tasa de interés del 12%. Este interés sería con el banco BBVA debido a que tiene un programa de apoyo a la tecnología y sus intereses van del 5 al 25%. Este nivel de deuda es manejable en relación con los flujos de efectivo proyectados, garantiza así la sostenibilidad financiera y un retorno atractivo para los inversionistas. El patrimonio es de \$533,145.48 y se planea vender acciones a 15 pesos considerando fuente interna de financiamiento.

Tabla de depreciación

La tabla de depreciación muestra el cálculo de la depreciación de dos activos: equipo celular, equipo de cómputo, dominio web, hospedaje web y del certificado SSL. Para el equipo celular, con un valor inicial de \$9,200.00 y un valor residual de \$1, se aplica un método de depreciación lineal a lo largo de 5 años, resultando en una depreciación anual constante de \$1,839.80. El equipo de cómputo, con un valor inicial de \$100,000.00 y un valor residual del 40% (\$40,000.00), también se deprecia linealmente durante 5 años, con una depreciación anual de \$12,000.00. La depreciación del dominio web es lineal durante 5 años, empieza con un valor \$3,350.00 y con un valor residual de \$1, renovándose después de los 5 años. Así mismo, el hospedaje web se renueva anualmente dejando un valor residual de \$1. Por último el certificado SSL, es de 3 años y de igual manera se deprecia linealmente con un precio de \$1,099.67 haciendo una renovación al final del año 3, el valor residual es \$1.

La depreciación de activos como el hospedaje web, dominio web y certificado SSL se realiza para reflejar la disminución de su valor a lo largo del tiempo debido al uso, obsolescencia o cambios en la tecnología

En todos los casos, el valor en libros disminuye de manera uniforme cada año hasta alcanzar su valor residual al final del período de vida útil. (ver Anexo 2)

Tabla de amortización deuda

La tabla de amortización de deuda muestra el pago de un préstamo a lo largo de 7 años, con un saldo inicial de \$799,718.22. Cada año, el pago total se mantiene constante en \$186,032.57. Para el primer año, el abono es de \$74,711.79, los intereses ascienden a \$95,966.19 y el IVA a \$15,354.59. A medida que avanza el tiempo, el saldo de la deuda se reduce progresivamente hasta quedar en \$0 al final del séptimo año, cumpliendo con la amortización total del préstamo. (ver Anexo 3)

Establecimiento de la trema

El cálculo del Costo de Capital Promedio Ponderado (WACC) combina fuentes externas e internas para determinar el costo total de financiamiento. La deuda representa el 60% del capital (\$799,718) con un costo del 12% antes de impuestos, que se reduce al 8.4% después de impuestos, resultando en un costo ponderado del 7.20%. Las acciones, que constituyen el 60% (\$533,145), tienen un costo del 10%, aportando un 4% al WACC. El WACC total es del 9.04%.

La Tasa de Recuperación Mínima Aceptable (TREMA) se calcula sumando componentes adicionales al WACC para cubrir riesgos y expectativas. El WACC es de 9.04%, se considera un

riesgo país de 3.58%, nuestra ganancia esperada de 7.5% y la inflación de 3.8%. La TREMA resultante es del 23.92%. (Ver Anexo 4)

Inversion

Los detalles de cada componente se encuentran en el apartado “Análisis de Cédula de Egresos”, donde se desglosan los costos específicos. A continuación se desglosan los mismos conceptos anteriores, clasificados en las categorías requeridas:

1. Activos fijos:
 - a. Equipos de cómputo
 - b. Equipos celulares
 - c. Chatbot
 - d. Internet + Antivirus
 - e. VPN de NordLayer
2. Activos diferidos:
 - a. Diseño de la página web
 - b. Certificado SSL
 - c. Dominio
 - d. Publicidad inicial
 - e. Hospedaje web
3. Capital de trabajo:
 - a. Salarios mensuales
 - i. Marketing digital
 - ii. Desarrollador Móvil

- iii. Soporte de IA
- iv. Mantenimiento web (backend)

4. Imprevistos

- a. Se considera un 5% de imprevistos

Resultados de la encuesta

Como parte del estudio de mercado para evaluar la viabilidad de Serviralia, se realizó una encuesta dirigida a dos grupos clave: usuarios que contratan servicios de mantenimiento y trabajadores que los ofrecen. En total obtuvimos 42 respuestas donde 37 son contratadores de servicios y 5 son trabajadores de servicios de mantenimiento. Las repuestas obtenidas por los contratadores nos muestran:

- El 32.4% de los encuestados menciona que contrata servicios de mantenimiento al menos una vez al año, mientras que el 29.7% cada 6 meses y el 21.6% cada 3 meses.
- Al 56.8% de nuestros encuestados les resulta complicado encontrar a un trabajador especializado y confiable que proporcione servicios de mantenimiento.
- El 83.8% nos aseguran que han tenido al menos una mala experiencia a la hora de contratar a alguien para hacer el servicio de mantenimiento.
- Al 86.5% les gustaría tener acceso a una plataforma en línea para encontrar trabajadores especializados en servicios de mantenimiento en Cancún y el resto (13.5%) nos dice que tal vez.

Por otra parte la encuesta dirigida hacia los trabajadores nos muestra lo siguiente:

- Al 60% de los trabajadores encuestados les resulta complicado conseguir trabajo y al 40% restante considera que es neutral
- El 80% estaría interesado en unirse a una plataforma en línea que los conecte con clientes que buscan servicios de mantenimiento

Estos datos validan que Serviralia sería bien recibida por ambos grupos.

Desarrollo del proyecto

Para garantizar el éxito del proyecto, se analizaron tres aspectos clave: su factibilidad financiera, las opciones disponibles mediante la evaluación de alternativas de inversión y su resistencia a variables críticas a través de un análisis de sensibilidad

Evaluación de la factibilidad del proyecto

El proyecto es financieramente factible, ya que cumple con todos los criterios de evaluación (Valor Presente Neto, Valor Futuro Neto, Valor Actual Equivalente y Tasa Interna de Rendimiento)

El Valor Presente Neto calcula el valor de un proyecto de inversión al momento de realizarlo. El Valor Futuro Neto es el valor económico del proyecto al final de los años estipulados como “vida útil” del mismo. El Valor Actual Equivalente es el valor económico del proyecto en cada uno de los años de vida útil. Estos tres criterios de evaluación dan valores positivos lo que quiere decir que son mayores a cero, esto indica que el proyecto genera más beneficios que costos en términos de valor de dinero en el tiempo, demostrando su rentabilidad.

Al hacer el cálculo de la TIR se puede observar que da como resultado 33% lo que es mayor a la trema calculada de 23.92% y al hacer al Balance del Proyecto podemos ver que se recupera la inversión dentro de lo planeado, generando retornos a partir del año 5. (Ver anexo 5)

Evaluación de alternativas de inversión (con un proyecto)

El equipo 5 no nos compartió su FEDI y no pudimos realizar la evaluación de alternativas de inversión.

Análisis de sensibilidad

El equipo 5 no nos compartió su FEDI y no pudimos realizar el análisis de sensibilidad.

Conclusión

El proyecto Serviralia presenta una solución innovadora y necesaria para el mercado de servicios de mantenimiento en Cancún, donde actualmente existe una falta de plataformas digitales que conecten de manera segura a usuarios y trabajadores especializados. A través de un análisis exhaustivo de mercado y financiero, se ha demostrado que la iniciativa es viable y rentable.

Los resultados de la evaluación financiera indican que el proyecto cumple con todos los criterios de rentabilidad, incluyendo un Valor Presente Neto (VPN) positivo, un Valor Futuro Neto (VFN) favorable y una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 33%, que supera la Tasa de Recuperación Mínima Aceptable (TREMA) del 23.92%. Esto sugiere que Serviralia no solo recuperará la inversión inicial en un plazo razonable, sino que también generará beneficios significativos a partir del quinto año.

Además, la demanda identificada a través de encuestas y el interés tanto de usuarios como de trabajadores en la plataforma refuerzan la expectativa de crecimiento y sostenibilidad del proyecto. Con un modelo de negocio que ofrece comisiones competitivas y un enfoque en la calidad y la confianza, Serviralia tiene el potencial de convertirse en un referente en el sector de servicios de mantenimiento en Cancún.

En resumen, Serviralia es un proyecto rentable que no solo aborda una necesidad del mercado, sino que también promete un retorno atractivo para los inversionistas, lo que lo convierte en una inversión viable y estratégica.

Anexos

CEDULA DE EGRESOS		
CONCEPTO	PRECIO	AÑOS VIDA
Dominio	\$ 3,250.00	5
equipo celular	\$ 9,200.00	5
plan de internet fijo	\$ 16,800.00	1
Equipo de computo	\$ 100,000.00	5
Hospedaje web	\$ 7,200.00	1
certificado SSL	\$ 3,300.00	3
Diseño web	\$ 296,000.00	DE POR VIDA
campana publicidad	\$ 100,000.00	3
Chatbot	\$ 60,000.00	DE POR VIDA
VPN NordLayer	\$ 13,644.00	1
TOTAL	\$ 609,394.00	
SALARIOS TRABAJADORES AÑO 1		
salario back end	\$ 180,000.00	
Especialista marketing	\$ 120,000.00	
Desarrollador de aplicaciones	\$ 240,000.00	
Encargado Inteligencia Artificial	\$ 120,000.00	
	\$ 660,000.00	
INVERSION REQUERIDA	\$ 1,269,394.00	
INVERSION SOLICITADA	\$ 1,332,863.70	
TOTAL TRABAJADORES CUENTA PROPIA CANCÚN		
POBLACION QUINTANA ROO	1,891,176	
POBLACION CANCÚN	888,797	
TRABAJADORES DOMESTICOS QROO	32,736	
TRABAJADORES DOMESTICOS CUN	15,385	

Anexo 1: Tabla de cédula de egresos, tabla de salarios, total trabajadores.

DEPRECIACIÓN EQUIPO CELULAR						
AÑO	0	1	2	3	4	5
SALDO (VL)	\$9,200.00	\$7,360.20	\$5,520.40	\$3,680.60	\$1,840.80	\$1.00
DEPRECIACIÓN		\$1,839.80	\$1,839.80	\$1,839.80	\$1,839.80	\$1,839.80
DEPRECIACIÓN EQUIPO COMPUTO						
AÑO	0	1	2	3	4	5
SALDO (VL)	\$100,000.00	\$88,000.00	\$76,000.00	\$64,000.00	\$52,000.00	\$40,000.00
DEPRECIACIÓN		\$12,000.00	\$12,000.00	\$12,000.00	\$12,000.00	\$12,000.00
DEPRECIACIÓN DOMINIO WEB						
AÑO	0	1	2	3	4	5
SALDO (VL)	\$3,250.00	\$2,600.20	\$1,950.40	\$1,300.60	\$650.80	\$1.00
DEPRECIACIÓN		\$649.80	\$649.80	\$649.80	\$649.80	\$649.80
DEPRECIACIÓN HOSPEDAJE WEB			DEPRECIACIÓN CERTIFICADO SSL			
AÑO	0	1	AÑO	0	1	2
SALDO (VL)	\$7,200.00	\$1.00	SALDO (VL)	\$3,300.00	\$2,200.33	\$1,100.67
DEPRECIACIÓN		\$7,199.00	DEPRECIACIÓN		\$1,099.67	\$1,099.67

Anexo 2: Tabla de depreciación de equipo celular, equipo de cómputo dominio web, hospedaje web y certificado SSL.

TABLA DE AMORTIZACIÓN DE DEUDA								
AÑO	0	1	2	3	4	5	6	7
SALDO	\$ 799,718.22	\$ 725,006.43	\$ 639,894.76	\$ 542,935.54	\$ 432,479.60	\$ 306,648.20	\$ 163,301.06	\$ -
ABONO		\$ 74,711.79	\$ 85,111.67	\$ 96,959.22	\$ 110,455.94	\$ 125,831.41	\$ 143,347.14	\$ 163,301.06
INTERES		\$ 95,966.19	\$ 87,000.77	\$ 76,787.37	\$ 65,152.27	\$ 51,897.55	\$ 36,797.78	\$ 19,596.13
IVA		\$ 15,354.59	\$ 13,920.12	\$ 12,285.98	\$ 10,424.36	\$ 8,303.61	\$ 5,887.65	\$ 3,135.38
PAGO		\$ 186,032.57	\$ 186,032.57	\$ 186,032.57	\$ 186,032.57	\$ 186,032.57	\$ 186,032.57	\$ 186,032.57

Anexo 3: Tabla de amortización de deuda

COSTO DE CAPITAL (WACC)						
FUENTES EXTERNAS	MONTO	(%)	i/r	i DI	K	K DI
DEUDA	799,718	0.6	12.00%	8.40%	7.20%	5.04%
FUENTES INTERNAS	MONTO	(%)	i/r	i DI	K	K DI
ACCIONES	533,145	0.40	10.00%		4.00%	4.00%
TOTAL	1,332,864				K	9.04%
TREMA						
K	9.04%					
β	3.58%					
μ	7.50%					
f	3.80%					
TREMA	23.92%					

Anexo 4: Tabla de Costo de Capital (WACC) y establecimiento de la TREMA

VALOR PRESENTE NETO (VPN)	692,711.37	>0 se acepta						
VALOR FUTURO NETO (VFN)	\$3,108,599.51	>0 se acepta						
VALOR ACTUAL EQUIVALENTE (VAE)	\$213,215.21	>0 se acepta						
TIR	33%	> trema se acepta						
BALANCE DEL PROYECTO								
AÑO	0	1	2	3	4	5	6	7
FEDI	-1,332,864	-361,938	204,472	394,435	676,363	1,306,085	1,982,195	3,123,818
PB	-1,332,864	-2,013,634.80	-1,809,162.54	-1,414,727.66	-738,364.43	567,720.19	2,549,914.83	5,673,733.05
^– se recupera la inversión en el año 5								

Anexo 5: Tabla de la factibilidad del proyecto y tabla Balance del Proyecto.

FLUJO DE EFECTIVO DESPUES DE IMPUESTOS (FEDI)								
AÑO	0	1	2	3	4	5	6	7
FUENTES								
INGRESO		574,560	825,930	1,179,776	1,690,179	2,419,715	3,466,936	4,983,721
DEPRECIACIÓN		\$6,836.48	\$6,836.48	\$6,836.48	\$6,836.48	\$6,836.48	\$6,836.48	\$6,836.48
VENTA DEL ACT						\$40,001.00	\$0.00	\$0.00
USO								
INVERSION	-1,332,864							
EGRESOS		-888,576	-511,451	-535,706	-633,484	-587,915	-694,708	-717,785
ABONO DEUDA		-74,711.79	-85,111.67	-96,959.22	-110,455.94	-125,831.41	-143,347.14	-163,301.06
INTERES		-67,176.33	-60,900.54	-53,751.16	-45,606.59	-36,328.29	-25,758.45	-13,717.29
IVA		87,130	29,169	-105,761	-231,106	-410,394	-627,765	-971,936
FEDI	-1,332,864	-361,938	204,472	394,435	676,363	1,306,085	1,982,195	3,123,818

Anexo 6. Flujos de efectivo después de impuestos (FEDI) desglose.

Bibliografía

1. Dmccol. (2023, 10 julio). *Tarifas de los plomeros en México: ¿Cuánto cobran al día? - Servicio de Plomeria*. Servicio de Plomeria.
<https://servicioplomeriacdmx.com/cuanto-cobra-un-plomero-por-dia-en-mexico/>
2. Jardineros México. (s. f.). *Jardinenod: ¿Cuánto cobra un jardinero en México?*.
<https://jardindenod.com/cuanto-cobra-un-jardinero-en-mexico/>
3. ¿Cuánto cobra un pintor por día en México? (s. f.). *Todos los hechos*.
<https://todosloshechos.es/cuanto-cobra-un-pintor-por-dia-en-mexico>
4. De Estadística y Geografía, I. N. (s. f.). ¿Cuántos habitantes tiene. . . - Censo de Población y Vivienda 2020.
<https://www.inegi.org.mx/app/cpv/2020/resultadosrapidos/default.html?texto=Cancun>
5. De Estadística y Geografía, I. N. (s. f.-a). Características de los hogares.
<https://www.inegi.org.mx/temas/hogares/>
6. Listoweb, R. (2023, 25 agosto). ¿Cuánto cuesta una página web en México? Diseño de Páginas Web México. <https://listoweb.com.mx/cuanto-cuesta-una-pagina-web/>
7. Certificados SSL - Certificado de seguridad para tu página web - GoDaddy MX. (s. f.). GoDaddy. <https://www.godaddy.com/es/seguridad-web/certificado-ssl>
8. Salario para Desarrollador Frontend en México - Salario Medio. (s. f.). Talent.com.
<https://mx.talent.com/salary?job=Desarrollador+Frontend>
9. Salario para Desarrollador Backend en México - Salario Medio. (s. f.). Talent.com.
<https://mx.talent.com/salary?job=Desarrollador+backend>

10. Hosting, S. W. (s. f.). Hosting web diseñado para el mejor rendimiento y velocidad web - SiteGround. SiteGround.

<https://es.siteground.com/hosting-web.htm?recommend=GrowBig>

11. *Trabajadores domesticos Qroo*. (s. f.).

<https://www.stps.gob.mx/gobmx/estadisticas/pdf/perfiles/perfil%20quintana%20roo.pdf>

12. BBVA. (2025, 12 abril). *Crédito Pyme* | *BBVA México* | *Empresas* | *BBVA México*.

<https://www.bbva.mx/empresas/productos/financiamiento/creditos-a-corto-y-largo-plazo/credito-pyme.html>