

# PROYECTO DE COMERCIALIZACIÓN

Propiedad Fraccional

Mérida, Yucatán

Análisis de Modelo de Negocio  
Sistema de Distribución Equitativa  
Proyecciones Financieras

## Información Clave

**Inversión por Ticket:** \$900,000 MXN

**Número de Tickets:** 4 copropietarios

**Derechos de Uso:** 13 semanas/año por ticket

**ROI Proyectado:** 8.94% - 12.05% anual

18 de diciembre de 2025

*Documento preparado para*  
**Ing. Daniel Castillo Villalón**

*por*  
**Sergio Muñoz de Alba Medrano**  
Consultor Independiente  
+52 999 200 5550 · smunozam@gmail.com

## Índice

<b>1. Resumen Ejecutivo</b>	<b>3</b>
1.1. Características de la Propiedad . . . . .	3
1.2. Estructura de Inversión . . . . .	3
1.3. Propuesta de Valor para Copropietarios . . . . .	3
<b>2. Sistema de Rotación Serpiente</b>	<b>4</b>
2.1. El Desafío Fundamental . . . . .	4
2.2. Solución Adoptada: Sistema Serpiente (Zig-Zag) . . . . .	4
2.2.1. Distribución Resultante . . . . .	5
2.3. Ventajas del Sistema Serpiente . . . . .	5
2.4. Comparación con Sistemas Alternativos . . . . .	6
2.4.1. Problema del Sistema de Rotación Simple . . . . .	6
2.4.2. Problema del Sorteo Aleatorio . . . . .	6
<b>3. Análisis Financiero y Proyecciones</b>	<b>7</b>
3.1. Parámetros Base del Modelo . . . . .	7
3.2. Tres Escenarios de Proyección . . . . .	7
3.3. Escenario 1: Conservador . . . . .	7
3.3.1. Flujo de Ingresos . . . . .	7
3.3.2. Gastos Operativos (28 %) . . . . .	8
3.3.3. Rendimiento Anual . . . . .	9
3.4. Escenario 2: Moderado (Recomendado) . . . . .	9
3.4.1. Flujo de Ingresos . . . . .	9
3.4.2. Rendimiento Anual . . . . .	9
3.5. Escenario 3: Optimista . . . . .	9
3.5.1. Flujo de Ingresos . . . . .	10
3.5.2. Rendimiento Anual . . . . .	10
3.6. Comparativa con Alternativas de Inversión . . . . .	10
3.7. Análisis de Sensibilidad . . . . .	10
3.7.1. Escenario: Baja ocupación en temporada alta (60 % vs. 80 % esperado) . . . . .	10
3.7.2. Escenario: Aumento de gastos a 35 % (por inflación/reparaciones) . . . . .	10
3.7.3. Escenario: Apreciación de propiedad 3 % anual . . . . .	11
<b>4. Estructura Legal y Administrativa</b>	<b>11</b>
4.1. Fideicomiso Inmobiliario (Estructura Recomendada) . . . . .	11
4.2. Derechos Incluidos en Cada Derecho Fiduciario . . . . .	11
4.3. Reglamento Interno del Fideicomiso . . . . .	11
4.4. Costos del Fideicomiso . . . . .	12
4.4.1. Costos Iniciales (Una Sola Vez) . . . . .	12
4.4.2. Costos Recurrentes Anuales . . . . .	12
4.5. Bancos Fiduciarios Recomendados para Mérida . . . . .	12
4.5.1. Opción 1: BIM (Banco Inmobiliario Mexicano) - RECOMENDADA . . . . .	12
4.5.2. Opción 2: Banorte - SEGUNDA OPCIÓN . . . . .	13
<b>5. Reglas Operativas y Reservaciones</b>	<b>13</b>
5.1. Proceso de Reservación Anual . . . . .	13
5.2. Intercambios Entre Propietarios . . . . .	13
5.3. Distribución de Rendimientos . . . . .	13

5.4. Regla de la Semana 53 (Años Bisiestos) . . . . .	14
<b>6. Plan de Implementación</b>	<b>14</b>
6.1. Fase 1: Investigación y Validación (4-6 semanas) . . . . .	14
6.2. Fase 2: Estructura Legal y Financiera (6-8 semanas) . . . . .	14
6.3. Fase 3: Materiales de Comercialización (4 semanas) . . . . .	14
6.4. Fase 4: Búsqueda de Inversionistas (8-12 semanas) . . . . .	15
6.5. Fase 5: Implementación Operativa (continuo) . . . . .	15
<b>7. Perfil del Inversionista Ideal</b>	<b>15</b>
7.1. Características Demográficas . . . . .	15
7.2. Perfil Conductual . . . . .	15
7.3. Características Psicográficas . . . . .	15
<b>8. Mitigación de Riesgos</b>	<b>16</b>
8.1. Fondo de Reserva . . . . .	16
8.2. Seguros Integrales . . . . .	16
8.3. Cláusulas de Protección . . . . .	16
8.4. Diversificación de Ingresos . . . . .	16
<b>9. Conclusiones</b>	<b>16</b>
9.1. Ventajas Competitivas del Modelo . . . . .	16
9.2. Sistema Serpiente: La Clave del Éxito . . . . .	17
9.3. Recomendación Final . . . . .	17
<b>10. Referencias</b>	<b>17</b>
<b>A. Calendario Detallado de Semanas - Año 2026</b>	<b>18</b>
<b>B. Contactos y Próximos Pasos</b>	<b>18</b>
B.1. Instituciones Fiduciarias para Cotización . . . . .	18
B.2. Empresas Gestoras en Mérida . . . . .	18
<b>C. Glosario de Términos Financieros e Inmobiliarios</b>	<b>19</b>
C.1. Términos Financieros . . . . .	19
C.2. Términos Inmobiliarios y Legales . . . . .	19
C.3. Términos Operativos del Proyecto . . . . .	20
C.4. Acrónimos y Abreviaturas . . . . .	21

## 1. Resumen Ejecutivo

### Resumen Ejecutivo

Este documento presenta el análisis integral del proyecto de comercialización de una propiedad en modalidad fraccional (co-ownership) ubicada en la zona residencial norte de Mérida, Yucatán. El modelo ofrece una solución innovadora que combina:

- **Inversión accesible:** 25 % del costo de propiedad completa
- **Flexibilidad dual:** Opción de uso personal o generación de rendimientos
- **Sistema equitativo:** Distribución justa de semanas mediante rotación serpiente
- **Rendimientos competitivos:** 8.94 % - 12.05 % anual proyectado

### 1.1. Características de la Propiedad

- **Ubicación:** Zona residencial norte de Mérida, Yucatán
- **Superficie:** 100 m<sup>2</sup> de construcción
- **Capacidad:** 4 personas (pax)
- **Estado:** En desarrollo

### 1.2. Estructura de Inversión

Concepto	Monto
Precio por Ticket	\$900,000 MXN
Número de Tickets	4
Capital Total Recaudado	\$3,600,000 MXN
Derechos de Uso	13 semanas/ticket/año

Tabla 1: Estructura básica de inversión

### 1.3. Propuesta de Valor para Copropietarios

El modelo ofrece tres opciones de aprovechamiento según las necesidades de cada inversionista:

1. **Solo Inversión** (0 semanas de uso):
  - Rendimiento: 8.94 % - 12.05 % anual
  - Ingreso pasivo: \$80,464 MXN - \$108,410 MXN por año
  - Cero responsabilidad operativa
2. **Uso Mixto** (ejemplo: 4 semanas uso + 9 semanas renta):
  - Disfrute: 28 días/año de vacaciones en propiedad propia
  - Rendimiento: ~\$60,000 MXN - \$75,000 MXN por año
  - Ahorro: ~\$50,000 MXN en hospedaje vs. hoteles

### 3. Solo Uso Personal (13 semanas):

- Disfrute: 91 días/año de vacaciones
- Valor de uso: ~\$180,000 MXN - \$230,000 MXN en hospedaje equivalente
- Rendimiento indirecto: 20-25 % en valor de uso vs. hoteles

## 2. Sistema de Rotación Serpiente

### 2.1. El Desafío Fundamental

#### Punto Clave

**¿Cómo dividir las 52 semanas de manera “salomónica” entre 4 tickets para que todos tengan acceso equitativo a buenas temporadas?**

Esta es la pregunta central que determina el éxito del modelo de copropietarios.

No todas las semanas del año tienen el mismo valor. En Mérida, existen tres temporadas claramente diferenciadas:

- **Temporada ALTA (26 semanas):** Diciembre-Marzo, Julio-Agosto
  - Clima ideal (18-28°C), menor probabilidad de lluvias
  - Mayor demanda turística (Navidad, Año Nuevo, Semana Santa)
  - Mejores tarifas de renta: \$2,500 MXN/noche
- **Temporada MEDIA (14 semanas):** Abril, Mayo parcial, Octubre-Noviembre
  - Clima agradable en transición
  - Demanda moderada, eventos culturales
  - Tarifas intermedias: \$1,800 MXN/noche
- **Temporada BAJA (12 semanas):** Mayo tardío, Junio, Septiembre
  - Temporada de lluvias (temperaturas >35°C)
  - Menor demanda, pero paisajes exuberantes
  - Tarifas bajas: \$1,200 MXN/noche

### 2.2. Solución Adoptada: Sistema Serpiente (Zig-Zag)

#### ¿Cómo Funciona el Sistema Serpiente?

El sistema invierte el orden de asignación en cada ronda, garantizando que ningún propietario tenga ventaja permanente:

**Ronda 1:** A → B → C → D (orden normal)

**Ronda 2:** D → C → B → A (orden invertido)

**Ronda 3:** A → B → C → D (orden normal)

**Ronda 4:** D → C → B → A (orden invertido)

Este patrón continúa a lo largo de las 52 semanas del año.

### **2.2.1. Distribución Resultante**

Al aplicar el sistema serpiente, la distribución queda perfectamente balanceada:

Ticket	Temp. ALTA	Temp. MEDIA	Temp. BAJA
Ticket A	7 semanas	3 semanas	3 semanas
Ticket B	7 semanas	3 semanas	3 semanas
Ticket C	6 semanas	4 semanas	3 semanas
Ticket D	6 semanas	4 semanas	3 semanas
<b>TOTAL</b>	<b>26 semanas</b>	<b>14 semanas</b>	<b>12 semanas</b>

Tabla 2: Distribución de semanas por temporada y ticket

**Nota sobre equidad:** La diferencia de 1 semana en temporada ALTA es matemáticamente inevitable cuando se dividen 26 semanas entre 4 propietarios ( $26 \div 4 = 6.5$ ). Sin embargo, el sistema serpiente compensa esta pequeña variación otorgando 1 semana adicional de temporada MEDIA a los Tickets C y D.

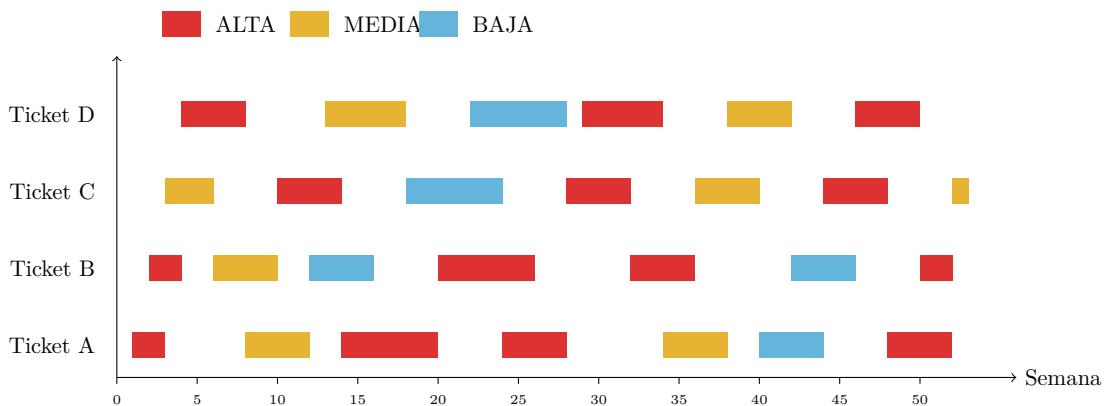


Figura 1: Distribución Anual de Semanas - Sistema de Rotación Serpiente

### 2.3. Ventajas del Sistema Serpiente

## 1. Equidad Matemática Perfecta

- Ningún propietario tiene ventaja permanente en la posición de selección
  - Todos eligen primero en algunas rondas y último en otras
  - Distribución objetiva y demostrable

## 2. Transparencia Total

- El patrón es predecible y fácil de auditar
  - Cualquier copropietario puede verificar la distribución en Excel
  - No hay discrecionalidad ni favoritismos posibles

### 3. Minimización de Conflictos

- Al ser matemáticamente justo, reduce quejas entre socios
- Elimina la percepción de que algunos “siempre ganan”
- Genera confianza a largo plazo

#### 4. Distribución Temporal Equilibrada

- Todos tienen semanas distribuidas a lo largo del año
- No se concentran en un solo bloque (mayor flexibilidad)
- Permite planear vacaciones según agenda personal

#### 5. Rotación Anual para Equidad Multi-Año

- Año 1: Orden inicial A→B→C→D
- Año 2: Orden inicial B→C→D→A
- Año 3: Orden inicial C→D→A→B
- Año 4: Orden inicial D→A→B→C
- En 4 años, todos han sido A, B, C y D

### 2.4. Comparación con Sistemas Alternativos

Criterio	Rotación Simple	Sorteo Aleatorio	Serpiente (Zig-Zag)
Equidad en temporada alta	Buena	Variable (suerte)	Excelente
Predictibilidad	Alta	Baja	Alta
Percepción de justicia	Media	Baja	Muy alta
Conflictos potenciales	Medios-Altos	Altos	Mínimos
Facilidad implementación	Muy fácil	Compleja	Fácil
Auditabile/Verificable	Sí	Sí (requiere acta)	Sí (Excel)
<b>Recomendación</b>	Buena	Regular	<b>Excelente</b>

Tabla 3: Comparación de sistemas de distribución de semanas

#### 2.4.1. Problema del Sistema de Rotación Simple

El sistema simple (A-B-C-D-A-B-C-D...) tiene un defecto crítico:

- Ticket A **siempre** elige primero en su turno
- Ticket D **siempre** elige último en su turno
- Si Navidad/Año Nuevo caen en “semanas A”, Ticket A las monopoliza *cada año*
- Genera resentimiento y percepción de inequidad permanente

#### 2.4.2. Problema del Sorteo Aleatorio

Aunque parece “justo” por ser aleatorio, tiene desventajas severas:

- Resultados impredecibles año con año

- Un propietario puede tener “mala suerte” varios años consecutivos
- Requiere proceso de sorteo formal cada año (costos, logística)
- Genera ansiedad e incertidumbre en planificación familiar
- No aprovecha la predictibilidad que valoran los inversionistas

### 3. Análisis Financiero y Proyecciones

#### 3.1. Parámetros Base del Modelo

Parámetro	Valor
Inversión por Ticket	\$900,000 MXN
Número de Tickets	4
Capital Total Recaudado	\$3,600,000 MXN
Derechos de Uso	13 semanas/ticket/año
Tarifa Temporada ALTA	\$2,500 MXN/noche
Tarifa Temporada MEDIA	\$1,800 MXN/noche
Tarifa Temporada BAJA	\$1,200 MXN/noche
Gastos Operativos	28 % de ingresos brutos

Tabla 4: Parámetros financieros base del modelo

#### 3.2. Tres Escenarios de Proyección

Se presentan tres escenarios con diferentes niveles de ocupación para evaluar el rango de rendimientos esperados:

Escenario	Ocup. ALTA	Ocup. MEDIA	Ocup. BAJA	Ing. Brutos	Ing. Netos	Rendimiento
Conservador	70 %	50 %	40 %	\$447,020 MXN	\$321,854 MXN	8.94 %
Moderado	80 %	65 %	50 %	\$529,060 MXN	\$380,923 MXN	10.58 %
Optimista	90 %	75 %	60 %	\$602,280 MXN	\$433,642 MXN	12.05 %

Tabla 5: Resumen de los tres escenarios financieros

#### 3.3. Escenario 1: Conservador

Supuestos de ocupación: 70 % temporada alta, 50 % media, 40 % baja

##### 3.3.1. Flujo de Ingresos

- **Temporada ALTA** (26 semanas × 7 días = 182 noches):
  - 70 % ocupación × 182 noches = 127.4 noches rentadas
  - 127.4 noches × \$2,500 MXN/noche = **\$318,500 MXN**
- **Temporada MEDIA** (14 semanas × 7 días = 98 noches):

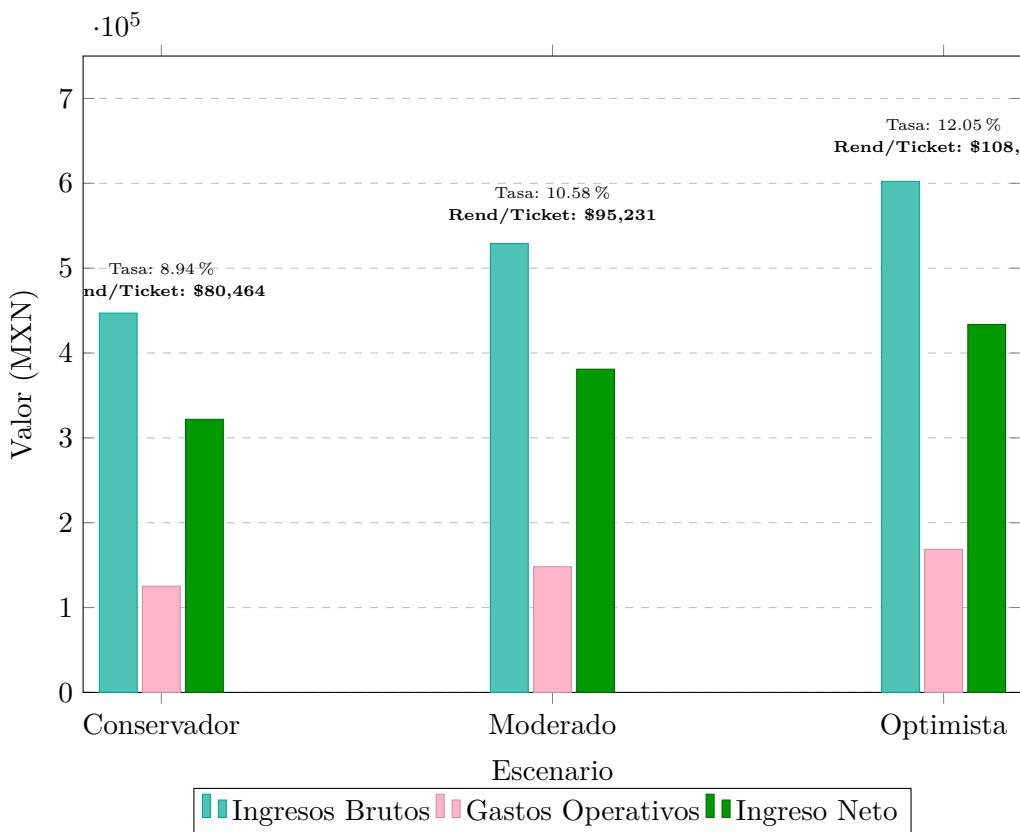


Figura 2: Proyección de Rendimientos Anuales por Escenario

- $50\% \text{ ocupación} \times 98 \text{ noches} = 49 \text{ noches rentadas}$
- $49 \text{ noches} \times \$1,800 \text{ MXN/noche} = \$88,200 \text{ MXN}$
- **Temporada BAJA** ( $12 \text{ semanas} \times 7 \text{ días} = 84 \text{ noches}$ ):
  - $40\% \text{ ocupación} \times 84 \text{ noches} = 33.6 \text{ noches rentadas}$
  - $33.6 \text{ noches} \times \$1,200 \text{ MXN/noche} = \$40,320 \text{ MXN}$

**Ingresos Brutos Totales:** \$447,020 MXN

### 3.3.2. Gastos Operativos (28%)

Concepto	Monto
Empresa Gestora (15 % de ingresos)	\$67,053 MXN
Mantenimiento & Reparaciones (5 %)	\$22,351 MXN
Servicios Públicos (4 %)	\$17,881 MXN
Seguros & Fideicomiso (4 %)	\$17,881 MXN
<b>Total Gastos Operativos</b>	<b>\$125,166 MXN</b>

Tabla 6: Desglose de gastos operativos - Escenario Conservador

### 3.3.3. Rendimiento Anual

Ingresos Netos = \$447,020 MXN – \$125,166 MXN = **\$321,854 MXN**

Por Ticket =  $\$321,854 \text{ MXN} \div 4 = \$80,464 \text{ MXN}$

$$\text{Tasa de Rendimiento} = \left( \frac{\$80,464 \text{ MXN}}{\$900,000 \text{ MXN}} \right) \times 100 = \mathbf{8.94 \% \text{ anual}}$$

**Interpretación:** Este escenario asume ocupación cautelosa, especialmente en temporadas bajas. Es realista para el año 1 de operación mientras se consolida la reputación en plataformas. Aun así, ofrece rendimientos competitivos.

### 3.4. Escenario 2: Moderado (Recomendado)

**Supuestos de ocupación:** 80 % temporada alta, 65 % media, 50 % baja

#### 3.4.1. Flujo de Ingresos

- **Temporada ALTA:**  $80\% \times 182 \text{ noches} = 145.6 \text{ noches} \rightarrow \$364,000 \text{ MXN}$
- **Temporada MEDIA:**  $65\% \times 98 \text{ noches} = 63.7 \text{ noches} \rightarrow \$114,660 \text{ MXN}$
- **Temporada BAJA:**  $50\% \times 84 \text{ noches} = 42 \text{ noches} \rightarrow \$50,400 \text{ MXN}$

**Ingresos Brutos Totales:** \$529,060 MXN

#### 3.4.2. Rendimiento Anual

Ingresos Netos = \$529,060 MXN – \$148,137 MXN = **\$380,923 MXN**

Por Ticket =  $\$380,923 \text{ MXN} \div 4 = \$95,231 \text{ MXN}$

$$\text{Tasa de Rendimiento} = \left( \frac{\$95,231 \text{ MXN}}{\$900,000 \text{ MXN}} \right) \times 100 = \mathbf{10.58 \% \text{ anual}}$$

#### Escenario Recomendado para Presentar a Inversionistas

Este escenario es REALISTA basado en:

- Benchmarks de propiedades comparables en Airbnb Mérida
- Ocupación típica de propiedades de 4 pax bien gestionadas
- Crecimiento natural años 1-2 mientras la marca se consolida
- **10.58 % anual supera CETES (10 %) con activo tangible**

### 3.5. Escenario 3: Optimista

**Supuestos de ocupación:** 90 % temporada alta, 75 % media, 60 % baja

### 3.5.1. Flujo de Ingresos

- **Temporada ALTA:**  $90\% \times 182$  noches = 163.8 noches → \$409,500 MXN
- **Temporada MEDIA:**  $75\% \times 98$  noches = 73.5 noches → \$132,300 MXN
- **Temporada BAJA:**  $60\% \times 84$  noches = 50.4 noches → \$60,480 MXN

**Ingresos Brutos Totales:** \$602,280 MXN

### 3.5.2. Rendimiento Anual

$$\text{Ingresos Netos} = \$602,280 \text{ MXN} - \$168,638 \text{ MXN} = \$433,642 \text{ MXN}$$

$$\text{Por Ticket} = \$433,642 \text{ MXN} \div 4 = \$108,410 \text{ MXN}$$

$$\text{Tasa de Rendimiento} = \left( \frac{\$108,410 \text{ MXN}}{\$900,000 \text{ MXN}} \right) \times 100 = \mathbf{12.05\% \text{ anual}}$$

**Interpretación:** Escenario ASPIRACIONAL que requiere gestión proactiva, marketing fuerte, reseñas 5 estrellas consistentes y estrategia de pricing dinámico optimizada. Posible en años 3+ de operación. Comparable a retornos de REITs de lujo.

## 3.6. Comparativa con Alternativas de Inversión

Instrumento	Retorno Anual	Ventajas	Desventajas
CETES 2025	~10%	Seguridad, liquidez	Sin activo tangible
Fondos de Inversión	8-10%	Diversificación	Comisiones altas
Bonos Corporativos	8-12%	Fijo, predecible	Riesgo incumplimiento
<b>Propiedad Fraccional</b>	<b>8.94% - 12.05%</b>	<b>Activo tangible + uso</b>	<b>Requiere gestión</b>
			<b>anual</b>

Tabla 7: Comparación con alternativas de inversión en México

## 3.7. Análisis de Sensibilidad

### 3.7.1. Escenario: Baja ocupación en temporada alta (60 % vs. 80 % esperado)

- Impacto: Caída de ~15 % en ingresos anuales
- Rendimiento nuevo: ~9 % anual (aún superior a CETES)
- Conclusión: El modelo es resiliente ante ocupación menor a la esperada

### 3.7.2. Escenario: Aumento de gastos a 35 % (por inflación/reparaciones)

- Impacto: Gastos suben de 28 % a 35 % de ingresos
- Rendimiento nuevo: ~8.5 % anual (escenario moderado)
- Conclusión: Aun con costos elevados, rendimientos competitivos

### 3.7.3. Escenario: Apreciación de propiedad 3 % anual

- Plusvalía anual: \$108,000 MXN
- ROI TOTAL: 10.58 % (rendimiento) + 3 % (apreciación) = **13.58 % anual**
- Conclusión: La plusvalía inmobiliaria amplifica significativamente el retorno total

## 4. Estructura Legal y Administrativa

### 4.1. Fideicomiso Inmobiliario (Estructura Recomendada)

#### ¿Por Qué Fideicomiso en Lugar de Tiempo Compartido Tradicional?

El fideicomiso inmobiliario ofrece ventajas legales y patrimoniales superiores:

- Otorga **derechos reales de propiedad**, no solo derechos de uso temporal
- El banco fiduciario mantiene el título formal y emite 4 derechos fiduciarios iguales
- Cada derecho es vendible, heredable y aprecia con el valor de la propiedad
- Se diferencia del “tiempo compartido tradicional” (mejor protección legal)
- Requerido para inversionistas extranjeros en zonas restringidas

### 4.2. Derechos Incluidos en Cada Derecho Fiduciario

Cada uno de los 4 derechos fiduciarios incluye:

1. **Participación Patrimonial:** 25 % del valor de la propiedad
2. **Derecho de Uso:** 13 semanas específicas anuales según calendario serpiente
3. **Derecho a Rendimientos:** Participación proporcional en ingresos netos de rentas
4. **Derecho de Venta:** Posibilidad de transferir el derecho fiduciario
5. **Derecho de Preferencia:** Prioridad de compra cuando otro copropietario vende
6. **Derecho de Herencia:** El derecho fiduciario es transmisible a herederos
7. **Voto en Decisiones:** Participación equitativa en juntas de copropietarios

### 4.3. Reglamento Interno del Fideicomiso

El fideicomiso debe incluir un reglamento interno detallado que establezca:

- Calendario de asignación de semanas y sistema de rotación serpiente
- Procedimientos para reservación y uso (deadline 60 días)
- Cuotas de mantenimiento y su distribución entre copropietarios
- Mecanismos de resolución de conflictos (arbitraje)
- Procedimientos para modificaciones mayores a la propiedad
- Requisitos de quórum para decisiones importantes (mínimo 3 de 4 votos)

- Protocolo de venta/transferencia de derechos fiduciarios
- Obligaciones de la empresa gestora y KPIs de desempeño
- Fondo de reserva para contingencias (6 meses de gastos operativos)

#### 4.4. Costos del Fideicomiso

##### 4.4.1. Costos Iniciales (Una Sola Vez)

Concepto	Monto
Honorarios de constitución	\$45,000 MXN - \$50,000 MXN
Gastos notariales	\$15,000 MXN - \$18,000 MXN
Asesoría legal y financiera	\$20,000 MXN - \$25,000 MXN
<b>Total Costos Iniciales</b>	<b>\$80,000 MXN - \$93,000 MXN</b>
Por Ticket (dividido entre 4)	\$20,000 MXN - \$23,250 MXN
Como % de inversión	2.2 % - 2.6 %

Tabla 8: Costos iniciales del fideicomiso

##### 4.4.2. Costos Recurrentes Anuales

Escenario	Costo Anual Total
Conservador (1.5 % sobre patrimonio \$3,600,000 MXN)	\$54,000 MXN
Moderado (2.0 % sobre patrimonio)	\$72,000 MXN
Alto (2.5 % sobre patrimonio)	\$90,000 MXN
<b>Por Ticket (dividido entre 4)</b>	
Conservador	\$13,500 MXN/año
Moderado	\$18,000 MXN/año
Alto	\$22,500 MXN/año

Tabla 9: Costos recurrentes anuales del fideicomiso

**Nota importante:** Estos costos están incluidos en el 28 % de gastos operativos de las proyecciones financieras, por lo que NO afectan adicionalmente el rendimiento calculado.

#### 4.5. Bancos Fiduciarios Recomendados para Mérida

##### 4.5.1. Opción 1: BIM (Banco Inmobiliario Mexicano) - RECOMENDADA

Ventajas decisivas:

- Especialización exclusiva en fideicomisos inmobiliarios
- Tarifas más bajas del mercado (1.46 % - 5.25 %, tu proyecto: 1.5 % - 1.8 %)
- Experiencia comprobada en proyectos de desarrollo y copropiedad
- Entiende perfectamente el modelo de propiedad fraccional

**Estimado para tu proyecto:** \$54,000 MXN - \$65,000 MXN anuales

#### 4.5.2. Opción 2: Banorte - SEGUNDA OPCIÓN

##### Ventajas decisivas:

- Presencia sólida en Mérida (múltiples sucursales)
- Anualidad fija sin incrementos (mayor certidumbre)
- Solidez institucional (uno de los mayores bancos de México)
- Integración de servicios complementarios

**Nota:** Las tarifas USD (\$464/año) aplican para zona restringida (extranjeros). Para fideicomiso de copropiedad nacional, cotizar directamente.

### 5. Reglas Operativas y Reservaciones

#### 5.1. Proceso de Reservación Anual

1. **Publicación del calendario:** 1 de noviembre para el año siguiente
2. **Notificación de intención de uso:** Los copropietarios deben confirmar con **60 días de anticipación**
3. **Deadline general:** 1 de noviembre del año previo para planificación completa
4. **Semanas no reclamadas:** Se rentan automáticamente a través de plataformas
5. **Sin reclamaciones tardías:** No se aceptan solicitudes después del deadline

#### 5.2. Intercambios Entre Propietarios

Los intercambios de semanas están **permitidos** bajo estas condiciones:

- Deben ser mutuamente acordados por escrito
- Notificación formal al fiduciario y empresa gestora
- Válidos únicamente para el año específico
- No afectan el calendario del año siguiente

**Ejemplo:** Ticket A tiene asignada la Semana 10 (marzo) pero prefiere la Semana 30 (julio). Ticket C tiene la Semana 30 pero necesita la Semana 10. Pueden intercambiar mediante acuerdo documentado.

#### 5.3. Distribución de Rendimientos

- **Cálculo:** Se realiza al cierre del año fiscal (31 de diciembre)
- **Deducción de gastos:** Se restan todos los costos operativos
- **Distribución proporcional:** Solo los tickets cuyas semanas fueron rentadas reciben ingresos
- **Pago:** Se efectúa en enero del año siguiente
- **Transparencia:** Estados financieros trimestrales para todos los copropietarios

**Punto Clave**

**Regla Fundamental:** Si un copropietario usa una semana, **renuncia al ingreso** de esa semana específica. No se puede usar Y cobrar la misma semana.

## 5.4. Regla de la Semana 53 (Años Bisiestos)

En años bisiestos (53 semanas), existen dos opciones:

1. **Opción 1 - Fondo común:** La semana 53 se renta automáticamente y el ingreso se divide equitativamente entre los 4 tickets
2. **Opción 2 - Rotación:** Año 1 → Ticket A, Año 2 → Ticket B, Año 3 → Ticket C, Año 4 → Ticket D

Se recomienda la Opción 1 para mantener total equidad.

# 6. Plan de Implementación

## 6.1. Fase 1: Investigación y Validación (4-6 semanas)

- Benchmark de tarifas de renta en propiedades comparables (Airbnb/Booking zona norte Mérida)
- Análisis de tasas de ocupación reales por temporada
- Cotización de al menos 3 empresas gestoras locales
- Estimación precisa de gastos operativos (predial, utilities, insurance)
- Validación de apetito de mercado (encuestas, focus groups con inversionistas potenciales)

## 6.2. Fase 2: Estructura Legal y Financiera (6-8 semanas)

- Contratación de notario especializado en fideicomisos inmobiliarios
- Estructuración del fideicomiso con banco fiduciario (BIM o Banorte)
- Redacción detallada del reglamento interno
- Desarrollo de modelo financiero con análisis de sensibilidad
- Establecimiento del fondo de reserva (6 meses de gastos operativos)

## 6.3. Fase 3: Materiales de Comercialización (4 semanas)

- Creación de pitch deck profesional (15-20 slides)
- Desarrollo de brochure digital interactivo con renders de la propiedad
- Producción de video tour virtual
- Diseño de calculadora de ROI personalizable para diferentes perfiles
- Preparación de documento FAQ (preguntas frecuentes)
- Borrador de contratos tipo con revisión legal

## 6.4. Fase 4: Búsqueda de Inversionistas (8-12 semanas)

- Identificación y calificación de prospectos
- Presentaciones individuales personalizadas
- Facilitación del proceso de due diligence
- Negociación y cierre de las 4 ventas de tickets
- Ejecución del proceso de onboarding para copropietarios

## 6.5. Fase 5: Implementación Operativa (continuo)

- Contratación de empresa gestora con track record comprobable
- Configuración de perfiles en plataformas (Airbnb, Booking, VRBO)
- Sesión fotográfica profesional de la propiedad
- Implementación de estrategia de pricing dinámico
- Establecimiento de sistema de monitoreo de KPIs
- Reuniones trimestrales de resultados con copropietarios

# 7. Perfil del Inversionista Ideal

## 7.1. Características Demográficas

- **Edad:** 35-55 años
- **Ingreso familiar:** >\$100,000 MXN mensuales
- **Ubicación:** Ciudad de México, Monterrey, Guadalajara, o extranjeros con conexión a Yucatán

## 7.2. Perfil Conductual

- Ya viajan a Mérida 2 o más veces al año
- Buscan diversificación de portafolio más allá de instrumentos tradicionales
- Valoran experiencias de vacaciones familiares
- Tienen horizonte de inversión de mediano a largo plazo (5+ años)
- Aprecian transparencia en rendimientos y gestión profesional

## 7.3. Características Psicográficas

- Prefieren activos tangibles sobre inversiones puramente financieras
- Valoran flexibilidad en decisiones (uso vs. renta según convenga cada año)
- Buscan comunidad de copropietarios con valores similares
- Aprecian gestión profesional que minimice su involucramiento operativo

## 8. Mitigación de Riesgos

### 8.1. Fondo de Reserva

- **Monto objetivo:** 6 meses de gastos operativos
- **Finalidad:** Cubrir períodos de baja ocupación, reparaciones inesperadas, transiciones de gestora
- **Capitalización:** 5 % de los ingresos netos anuales hasta alcanzar el monto objetivo

### 8.2. Seguros Integrales

1. **Responsabilidad civil:** Cobertura por daños a terceros
2. **Daños estructurales:** Incendio, inundación, sismos
3. **Contenidos:** Equipamiento, mobiliario, electrodomésticos

### 8.3. Cláusulas de Protección

- **Derecho de preferencia:** Copropietarios tienen prioridad antes de venta externa
- **Resolución de disputas:** Proceso definido de arbitraje
- **Auditorías independientes:** Revisión financiera trimestral
- **Remoción de copropietario:** Proceso documentado para incumplimientos graves

### 8.4. Diversificación de Ingresos

- Presencia en múltiples plataformas OTA (no dependencia de una sola)
- Relaciones con agencias de viajes locales
- Lista de clientes directos (bookings sin comisión)
- Oportunidades de partnerships corporativos

## 9. Conclusiones

### 9.1. Ventajas Competitivas del Modelo

1. **Accesibilidad Financiera**
  - Inversión de \$900,000 MXN vs. \$3,600,000 MXN de propiedad completa
  - Democratiza acceso a bienes raíces en zona premium de Mérida
2. **Rendimientos Competitivos**
  - 8.94 % - 12.05 % anual proyectado
  - Supera instrumentos tradicionales con activo tangible
  - Potencial de apreciación adicional del inmueble
3. **Flexibilidad Dual**
  - Opción de elegir entre uso personal y generación de ingresos
  - Adaptable a necesidades cambiantes de cada copropietario

#### 4. Ubicación Estratégica

- Zona residencial norte de Mérida en crecimiento sostenido
- Alta demanda turística nacional e internacional
- Excelente conectividad y servicios

#### 5. Gestión Profesional

- Empresa gestora libera a propietarios de responsabilidades operativas
- Transparencia total en finanzas y ocupación
- Monitoreo continuo de KPIs y optimización

### 9.2. Sistema Serpiente: La Clave del Éxito

El **Sistema de Rotación Serpiente** es el elemento diferenciador que garantiza la viabilidad a largo plazo del proyecto:

- Equidad matemática perfecta en distribución de temporadas
- Elimina percepción de favoritismos entre copropietarios
- Genera confianza y reduce conflictos
- Fácil de implementar, auditar y verificar
- Utilizado exitosamente en desarrollos fraccionales en EE.UU. y Europa

### 9.3. Recomendación Final

El proyecto de propiedad fraccional en Mérida representa una **oportunidad viable y competitiva** en el mercado inmobiliario de Yucatán, diferenciándose sustancialmente del tiempo compartido tradicional al otorgar:

- Derechos reales de propiedad (no solo derechos de uso)
- Participación en plusvalía del inmueble
- Opciones claras de exit strategy (venta, herencia)
- Transparencia total en operación y finanzas

## 10. Referencias

Las proyecciones financieras, análisis de mercado y marco legal presentados en este documento se fundamentan en las siguientes fuentes:

## A. Calendario Detallado de Semanas - Año 2026

Sem.	Inicio	Fin	Mes	Temp.	Ticket
1	2026-01-05	2026-01-11	Enero	ALTA	A
2	2026-01-12	2026-01-18	Enero	ALTA	B
3	2026-01-19	2026-01-25	Enero	ALTA	C
4	2026-01-26	2026-02-01	Enero	ALTA	D
5	2026-02-02	2026-02-08	Febrero	ALTA	D
6	2026-02-09	2026-02-15	Febrero	ALTA	C
7	2026-02-16	2026-02-22	Febrero	ALTA	B
8	2026-02-23	2026-03-01	Febrero	ALTA	A
9	2026-03-02	2026-03-08	Marzo	ALTA	A
10	2026-03-09	2026-03-15	Marzo	ALTA	B
11	2026-03-16	2026-03-22	Marzo	ALTA	C
12	2026-03-23	2026-03-29	Marzo	ALTA	D
13	2026-03-30	2026-04-05	Marzo	ALTA	D
14	2026-04-06	2026-04-12	Abril	MEDIA	A
15	2026-04-13	2026-04-19	Abril	MEDIA	B
16	2026-04-20	2026-04-26	Abril	MEDIA	C
17	2026-04-27	2026-05-03	Abril	MEDIA	D

... continuación para las 52 semanas completas

Tabla 10: Primeras 17 semanas del calendario 2026 (muestra representativa)

## B. Contactos y Próximos Pasos

### B.1. Instituciones Fiduciarias para Cotización

#### 1. BIM (Banco Inmobiliario Mexicano)

- Contacto: [Pendiente obtener datos oficiales]
- Especificar: Fideicomiso copropiedad, 4 fideicomisarios, patrimonio \$3,600,000 MXN

#### 2. Banorte Gestión Fiduciaria

- Contacto: [Pendiente obtener datos oficiales]
- Especificar: Fideicomiso inmobiliario nacional (no zona restringida)

### B.2. Empresas Gestoras en Mérida

1. Empresas locales especializadas en vacation rentals
2. Operadores de Airbnb Superhosts con múltiples propiedades
3. Property managers certificados con experiencia en zona norte

#### Criterios de evaluación:

- Track record mínimo 3 años
- Cartera de al menos 10 propiedades gestionadas
- Tasa de ocupación promedio >75 %
- Rating promedio >4.7 estrellas
- Referencias verificables

## C. Glosario de Términos Financieros e Inmobiliarios

### C.1. Términos Financieros

<b>Rendimiento</b>	Ganancia o beneficio que produce una inversión en un periodo determinado, expresado usualmente como porcentaje anual. En este proyecto, se refiere a los ingresos por renta distribuidos a los copropietarios.
<b>TIR (Tasa Interna de Retorno)</b>	Métrica financiera que indica la rentabilidad de un proyecto considerando el valor del dinero en el tiempo. Equivale a la tasa de descuento que hace que el VPN sea igual a cero.
<b>Retorno de Inversión</b>	Sinónimo de rendimiento. Relación entre el beneficio obtenido y el capital invertido, expresado como porcentaje.
<b>VPN (Valor Presente Neto)</b>	Valor presente de los flujos de efectivo futuros de una inversión, descontados a una tasa específica, menos la inversión inicial.
<b>Flujo de Efectivo</b>	Movimiento de entrada y salida de dinero en un periodo determinado. En este contexto, incluye ingresos por renta menos gastos operativos.
<b>Tasa de Ocupación</b>	Porcentaje del tiempo que la propiedad está rentada versus el tiempo total disponible. Métrica clave para proyectar ingresos.
<b>Punto de Equilibrio</b>	Nivel de ocupación o ingresos necesario para cubrir exactamente todos los gastos operativos, sin ganancias ni pérdidas.
<b>Capitalización</b>	Proceso de reinvertir ganancias o constituir un fondo. En el proyecto, se refiere al fondo de reserva constituido con 5 % de utilidades netas anuales.

### C.2. Términos Inmobiliarios y Legales

<b>Fideicomiso</b>	Figura jurídica donde un fiduciario (banco) administra un patrimonio (la propiedad) en beneficio de fideicomisarios (los copropietarios), según instrucciones del fideicomitente.
<b>Fideicomisario</b>	Persona que tiene derechos sobre el patrimonio del fideicomiso. En este proyecto, cada uno de los 4 copropietarios que posee un ticket.
<b>Fiduciario</b>	Institución bancaria que administra formalmente el patrimonio del fideicomiso y ejecuta las instrucciones del reglamento interno.
<b>Usufructo</b>	Derecho de usar y disfrutar de un bien ajeno con la obligación de conservarlo. Los copropietarios tienen usufructo sobre la propiedad durante sus semanas asignadas.
<b>Copropietario</b>	Persona que posee una fracción de la propiedad junto con otros propietarios. En el modelo, cada ticket representa 25 % de participación patrimonial.
<b>Copropiedad</b>	Régimen de propiedad donde varias personas tienen derechos sobre un mismo bien inmueble en proporciones definidas.
<b>Ticket/Paquete</b>	Unidad de participación fraccional que otorga 25 % de derechos patrimoniales y 13 semanas de uso anual.

**Reglamento Interno** Documento legal que establece las reglas de operación, derechos y obligaciones de los copropietarios en el fideicomiso.

#### Derecho de Preferencia

También llamado "derecho de tanto". Prerrogativa de los copropietarios actuales para adquirir un ticket antes de que se venda a terceros.

#### Predial

Impuesto sobre la propiedad inmobiliaria, pagado anualmente al municipio. En Mérida se calcula sobre el valor catastral del inmueble.

### C.3. Términos Operativos del Proyecto

**Temporada Alta** Periodo de 26 semanas (Dic-Mar, Jul-Ago) con mayor demanda turística, mejores condiciones climáticas y tarifas máximas de renta.

**Temporada Media** Periodo de 14 semanas (Abr-May, Oct-Nov) con demanda moderada y tarifas intermedias.

**Temporada Baja** Periodo de 12 semanas (finales May, Jun, Sep) con menor demanda, época de lluvias y tarifas reducidas.

**Sistema Serpiente** Método de distribución de semanas que invierte el orden de asignación en cada ronda (A-B-C-D, luego D-C-B-A), garantizando equidad entre copropietarios.

**Rotación Anual** Cambio del orden inicial del sistema serpiente cada año para que ningún ticket tenga ventaja permanente a largo plazo.

**Pax** Abreviatura del latín *pax* (paz), utilizada en hotelería para indicar número de personas. La propiedad tiene capacidad de 4 pax.

**Property Manager** Empresa o persona responsable de la gestión operativa de la propiedad: renta, mantenimiento, limpieza, atención a huéspedes.

#### OTA (Online Travel Agency)

Plataformas digitales de reservación turística como Airbnb, Booking.com, VRBO, Expedia, etc.

**Tarifa Nocturna** Precio de renta por cada noche de hospedaje. Varía según temporada y demanda.

**Check-in/Check-out** Horarios de entrada y salida de huéspedes. Estándar en Mérida: entrada 3pm, salida 11am.

**Fondo de Reserva** Capital acumulado (equivalente a 6 meses de gastos operativos) para cubrir emergencias, reparaciones mayores o períodos de baja ocupación.

**Gastos Operativos** Costos recurrentes de mantenimiento, servicios, comisiones, impuestos y administración de la propiedad. Proyectados en 28 % de ingresos brutos.

#### Distribución Proporcional

Método de reparto de utilidades donde cada copropietario recibe rendimientos solo por las semanas que efectivamente se rentaron de su ticket.

**Semana 53** Semana adicional que ocurre en años bisiestos o ajustes de calendario. Se renta automáticamente y el ingreso se divide entre los 4 tickets.

#### C.4. Acrónimos y Abreviaturas

<b>MXN</b>	Peso mexicano (ISO 4217: MXN). Moneda de curso legal en México.
<b>USD</b>	Dólar estadounidense (ISO 4217: USD).
<b>m<sup>2</sup></b>	Metro cuadrado, unidad de superficie de construcción.
<b>SAT</b>	Servicio de Administración Tributaria, autoridad fiscal mexicana.
<b>PROFECO</b>	Procuraduría Federal del Consumidor, organismo de protección al consumidor en México.
<b>RFC</b>	Registro Federal de Contribuyentes, clave fiscal única de personas físicas y morales en México.
<b>NOM-029</b>	Norma Oficial Mexicana que regula servicios de tiempo compartido.
<b>CDMX</b>	Ciudad de México (antes Distrito Federal).