



PLAN DE NEGOCIOS PARA RETAIL DE BEBIDAS Y AGUA PURIFICADA.

2 0 2 6



www.ayaguas.com

ÍNDICE



11. Resumen Ejecutivo

Presentamos de forma rápida y clara los puntos más importantes de nuestro plan de negocios. La meta principal es comprender el modelo de negocio que proponemos.

Marco Institucional, justificación y objetivos

15. Filosofía Institucional.

Nos orienta en nuestras decisiones diarias, nos une al equipo de trabajo y da una identidad.

17. Objetivos General y Específicos.

Dan dirección, marcan un camino claro, orientan las decisiones diarias y sirven para medir el progreso.

18. Justificación Estratégica del Proyecto.

Es vital para con las metas a largo plazo de la compañía. Sirve para asegurar el respaldo de los líderes, optimizar, el uso de recursos y evitar gastos en ideas que no aportan valor real.

21. Importancia Estrategica del Servicio al cliente.

Impulsa la fidelización, reduce los costos de adquisición al generar recomendación orgánica y funciona como el principal elemento diferenciador frente a la competencia en mercados saturados.

ÍNDICE



Análisis de Mercado, Producto y marco normativo

22. ¿Cuáles Son Nuestros Productos?

Permite vender mejor, dar una atención exacta, resolver dudas rápido y transmitir confianza total.

23. Descripción y Segmentación del mercado del agua.

En un negocio purificador definen con exactitud qué se vende y a quién.

24. Análisis y Segmentación del Mercado de Bebidas Alcohólicas.

Permite activar ventas cruzadas, elevar el ticket promedio en necesidades de hidratación o moderación del cliente.

26. Clasificación Técnica y Marco Normativo de Bebidas Alcohólicas.

Radica en proteger la salud pública, garantizar la lealtad comercial y fijar parámetros claros de contenido alcohólico y sanidad.

28. Comportamiento de la oferta y la demanda de Consumibles.

En México, el comportamiento de la oferta y la demanda de consumibles líquidos, muestra una magnitud masiva e inelástica, impulsada por hábitos culturales arraigados.

30. Sector servicio a Domicilio.

Conocerlo ayuda a los negocios a aumentar sus ventas, alcanzar a más clientes y adaptarse a las nuevas hábitos de consumo, reduce costos fijos de un local físico y fidelizar al consumidor mediante entregas rápidas y segura.

ÍNDICE



31 Catálogo de Existencias y Gestión de Inventario Crítico para su venta.

Diagnóstico Estratégico y Modelo de Operación (Dark Store y Delivery)

33 Experiencia de Usuario y Catálogo

Transforma la manera en que los clientes interactúan con un negocio, facilitando decisiones de compra rápidas, generando confianza.

34. Dark Store en la Colonia Narvarte.

Es una tienda oculta en la colonia Narvarte funciona como un mini-almacén cerrado al público.

35. Servicio a Domicilio.

Aumenta las ventas al llegar a más personas, ahorra tiempo al cliente y mejora la lealtad hacia la marca al ofrecer mayor comodidad sin salir de casa.

36 Importancia Estratégica del Servicio a Domicilio.

Rompe las barreras geográficas del local físico, incrementa las ventas totales y responde a la exigencia moderna de comodidad y rapidez del consumidor.

37 Matriz FODA Cruzada Estratégica.

Transforma un diagnóstico estático en estrategias prácticas y de acción. Al cruzar los factores internos (**Fortalezas y Debilidades**) con los externos (**Oportunidades y Amenazas**).

ÍNDICE



40. Conclusión del Análisis Cruzado.

Transforma datos simples en estrategias reales. Permite a la empresa usar sus **Fortalezas** para aprovechar **Oportunidades**, corregir **Debilidades** internas, evitar **Amenazas** del mercado y defenderse de riesgos externos para crecer con éxito.

41. "Certified Dark Store Operator"

Contar con un operador de tienda oscura certificado (**Certified Dark Store Operator**) en negocios con aplicación móvil o plataforma digital garantiza una sincronización perfecta entre el inventario virtual y física, reduciendo errores y acelerando los tiempos de entrega de última milla

43 Dark Store en la Colonia Santiago Tepalcatlalpan.

Al sur de la alcaldía Xochimilco, permite a las apps móviles y plataformas de comercio electrónico acercar el inventario a zonas con orografía compleja y reducir drásticamente los tiempos de entrega de última milla hacia los pueblos y zonas residenciales circundantes.

51. Dark Store en Texcalpan, Morelos

Permite a una app móvil reducir el tiempo de entrega de última milla, bajar costos de operación y asegurar inventario real para los usuarios de la zona, optimizando la plataforma digital sin necesidad de abrir un local comercial abierto al público.

53. Aplicación Móvil Independientes.

Tener tres aplicaciones móviles separadas para la inversión del socio, el delivery y la venta directa (retail) de bebidas optimiza el control operativo, segmenta funciones clave y asegura total transparencia financiera para los inversionistas, evitando mezclar la logística con la gestión del capital.



64. Ingeniería de Costos y Optimización de la Cadena de Suministro Digital.

Estrategia comercial, promoción y oportunidad de negocio

66. Oportunidad de negocio.

Detectamos necesidades reales en el mercado y asegurar que nuestro esfuerzo genere dinero y valor sin desperdiciar recursos.

67. Ventajas del servicio.

Funciona como el principal elemento diferenciador frente a la competencia, permitiendo fidelizar a los clientes.

68. Estrategia de Precios y Promociones.

Es vital porque determina la ganancia del negocio, atrae a los clientes correctos, compite de forma inteligente frente a otros y ayuda a vender más rápido los productos guardados.

71. Políticas de Mitigación para Descuentos Agresivos.

son vitales porque protegen el margen de ganancia, evitan la devaluación de la marca y frenan guerras de precios destructivas con la competencia.

72. Creación de la Comunidad de ¡AyAGUAS! Emprendimiento.

Transforma a los simples compradores e inversionistas en un grupo fiel que apoya, retroalimenta y hace crecer el proyecto de forma sostenible.

ÍNDICE



73. Esquema de Regalías y Comisiones.

Alinea los intereses del equipo y socios con las metas de la empresa. Este sistema impulsa las ventas, motiva al personal, protege la propiedad intelectual y asegura un flujo de dinero claro y justo para hacer crecer el negocio de forma estable.

80. Efecto Multiplicador de la Rotación de Inventarios en ¡AyAGUAS!

82. Proyección Estratégica de Ingresos y Viabilidad Comercial a Largo Plazo.

Presupuestos, costos operativos y estructura de inversión

83. Matriz de Costos Operativos Mensuales.

Es vital porque detalla de forma clara cada gasto fijo y variable del negocio. Permite calcular el punto de equilibrio, fijar precios, controlar salidas y tomar decisiones financieras acertadas para asegurar la rentabilidad.

86. Presupuesto de Inversión Inicial.

Es el cálculo financiero que determina todo el dinero necesario para abrir un negocio, incluyendo activos fijos, trámites y capital de trabajo. Es vital porque define la viabilidad del proyecto.

89. Financiamiento Inmobiliario Corporativo.

Permite a los socios adquirir bienes raíces sin descapitalizar la empresa. Otorga liquidez, mejora el flujo de caja operativo, diversifica el patrimonio societario y activa un fuerte mecanismo de apalancamiento financiero para impulsar el crecimiento a largo plazo.

ÍNDICE

92. Resumen Financiero de los Tres Módulos

muestra de forma clara y rápida la salud económica, la rentabilidad y el flujo de dinero de la empresa. Permite a los inversores entender el uso de sus recursos, evaluar el valor del negocio.

96. Fondo de Inversión y Capital de Trabajo.

Asegura la estabilidad diaria del negocio, protege a los socios ante imprevistos financieros y permite aprovechar oportunidades de crecimiento sin arriesgar el patrimonio personal.

100. Estructura de Capital y Estrategia de Inversión para la Adquisición de una Dark Store.

101. Estructura Patrimonial y Estrategia de Mitigación en Escenarios de Salida.

102. Plan Maestro de presupuesto de Inversión y Viabilidad Financiera: Proyecto ¡AyAGUAS!

104. Modelo de Prospectiva de Egresos y Sostenibilidad Financiera.

105. Fondo Privado de Capitalización: Rendimiento Garantizado sobre Infraestructura Operativa.

ÍNDICE

106. Ventajas para el Inversionista Pasivo.

Proyecciones financieras, evaluación de escenarios y rentabilidad

107. Análisis de Viabilidad Financiera y Punto de Equilibrio.

Determinan si una idea de negocio cubre sus costos, evitan pérdidas operativas y definen las ventas mínimas necesarias para sobrevivir y generar ganancias a corto y largo plazo.

109. Análisis de Márgenes de Ganancia en Licores y Cervezas.

Es vital porque estas bebidas funcionan como el motor financiero principal del negocio. Detecta mermas y fijar precios estratégicos para asegurar la supervivencia y rentabilidad del establecimiento.

111. Escenario de Crecimiento de Ventas del Primer Año.

Es la brújula financiera y operativa de un nuevo negocio. Define el ritmo esperado de ingresos, ayuda a calcular el punto de equilibrio, guía la gestión del capital de trabajo.

113 Interpretación Estratégica de los Resultados.

Permite identificar riesgos a tiempo, descubrir nuevas oportunidades de mercado y alinear los recursos de la empresa con sus metas principales para asegurar el crecimiento y la estabilidad a largo plazo.

114. Evaluación de Rentabilidad (Viabilidad)

ÍNDICE FINANZAS

115. Modelo de Prospectiva
Financiera y Escenarios de
Ingreso Quinquenal
Proyecto ¡AyAGUAS!

117. Proyección Dinámica del Estado
de Resultados e Indicadores de
Rentabilidad.

118. Modelo Analítico de Flujos de
Efectivo y Viabilidad Financiera.

120. Punto de Convergencia
Económica y Sostenibilidad de
Margen Crítico
(Punto de Equilibrio).

122. Análisis Predictivo de
Rentabilidad y
Sostenibilidad Financiera
Quinquenal.

124. Escenarios del Análisis de
Sensibilidad.

miden cómo los cambios en variables clave (**como costos, precios o demanda**) afectan la rentabilidad de un negocio.



Resumen Ejecutivo.

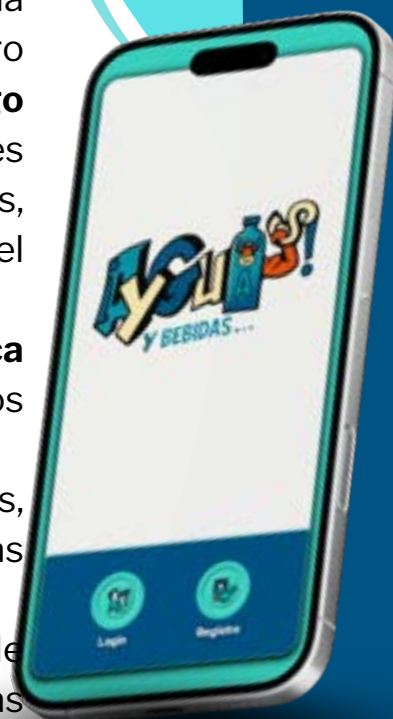
Introducción y Problema:

La intersección entre la acelerada digitalización urbana y las nuevas exigencias del consumidor en la Ciudad de México ha transformado los hábitos de consumo. Actualmente, existe un crecimiento exponencial en la demanda de servicios a domicilio (**delivery**) que priorizan la eficiencia, la inmediatez y la seguridad en la última milla.

A la par de esta tendencia, se identifica una profunda desconfianza del consumidor al adquirir agua purificada a través de canales tradicionales o fuentes no verificadas, debido a la falta de certezas sobre su higiene y procesos de filtrado. **Esta problemática abre una ventana de oportunidad de mercado para un proveedor que certifique la pureza del producto.**

Existe una necesidad latente de desabasto y conveniencia insatisfecha, donde el usuario final no solo busca un suministro confiable de agua para su hogar u oficina, sino **un catálogo integral de consumo** en una misma plataforma. Los canales actuales obligan al cliente a fragmentar sus compras, evidenciando la falta de un proveedor único que centralice el abastecimiento de:

- **Línea de Hidratación y Nutrición:** Agua purificada (**marca propia**), bebidas hidratantes, sueros, refrescos, jugos naturales y lácteos de diversas especialidades.
- **Línea de Esparcimiento Nocturno:** Cervezas, vinos, destilados (**tequila, ron, vodka, whisky**) y bebidas preparadas en horarios extendidos.
- **Segmento de Complementos:** Insumos críticos de conveniencia inmediata como bolsas de hielo, botanas familiares, carbón y limones frescos.





Propuesta de Valor y Solución Tecnológica

¡AyAGUAS! resuelve esta problemática mediante la creación de un ecosistema omnicanal esbelto, apalancado en dos pilares de la economía digital: **Una aplicación móvil propia (App)** como canal único de interacción y venta, y el despliegue estratégico de **Dark Stores (tiendas ocultas)** cerradas al público.



**App Móvil
¡AyAGUAS!**



**Gestión en
Dark Store**



**Entrega Exprés
<30 min**



**Eco-Wallet:
Puntos por Reciclaje**



El modelo de **Dark Store** actúa como el núcleo de la **disrupción operativa**: al eliminar los altos costos fijos de un local comercial tradicional (**rentas elevadas, personal de mostrador y diseño de interiores**), la empresa abarata radicalmente los costos de operación. Esto permite redirigir el flujo de capital hacia la **optimización logística, garantizando que el inventario** masivo de cerveza y agua se mantenga bajo una estricta cadena de frío y se entregue de forma segura en menos de **30 minutos** dentro de su **geocerca (perímetro o límite virtual que se establece alrededor de una ubicación geográfica real utilizando herramientas de mapeo digital)**.



Como principal diferenciador competitivo y estrategia de responsabilidad social, la App integra el programa **Eco-Wallet**. Este sistema recompensa a los usuarios con puntos digitales directos por cada **garrafón retornado, botella PET o lata de aluminio** entregada al repartidor. Los puntos acumulados son redimibles exclusivamente para adquirir agua de marca propia, amarrando el ciclo de consumo y blindando la lealtad del cliente frente a competidores tradicionales.

Viabilidad Financiera y Modelo de Expansión

El plan de negocios valida un modelo de alta eficiencia de capital, bajo riesgo de ejecución y rápido retorno, estructurado bajo las siguientes variables clave:

- **Presupuesto de Inversión Inicial: \$420,000 MXN** por nodo logístico, destinado al equipamiento crítico (**Planta purificadora de marca propia, refrigeradores comerciales, racks e infraestructura digital**).
- **Matriz de Costos Mensuales: \$35,590 MXN fijos** para la primera sucursal piloto (**ubicada estratégicamente en la Av. Diagonal San Antonio #1208, Col. Nativitas, Alcaldía Benito Juárez**), incluyendo personal operativo registrado formalmente ante el **IMSS** para mitigar riesgos laborales.
- **Punto de Equilibrio Optimizado:** Gracias al margen de ganancia bruta superior al **92%** en el agua de marca propia, la **Dark Store** alcanza el punto de equilibrio vendiendo únicamente **49 garrafones diarios**, convirtiendo toda venta de licores y complementos de alto ticket en utilidad neta directa.
- **Periodo de Recuperación (Payback Period):** Estimado en **10 meses** bajo una curva de adopción residencial (**B2C**) y comercial (**B2B**) previsible.





Estrategia Inmobiliaria y de Captación (FICA)

Para acelerar la expansión hacia la segunda sucursal en Santiago Tepalcatlalpan, Xochimilco (**zona que conecta rápidamente con el sur evitando el tráfico pesado**), la empresa opera el **Fondo de Inversión y Capital de Trabajo (FICA)**. Este fondo capta aportaciones de **\$100,000 MXN a \$1,000,000 MXN (diversificado 80% en la operación real del negocio y 20% en renta fija de mercados regulados)**, ofreciendo rendimientos anuales del **18% al 25%** con un calendario de retiros trimestrales estimados de **\$45,000 MXN**.

Asimismo, mediante el esquema modular inmobiliario, los socios pueden adquirir propiedades de uso mixto (**Casa-Habitación + Dark Store**) financiadas en plazos de **180 meses (15 años) sin cuenta principal bancaria y sin presentación de Buró de Crédito o Circulo de Crédito**. En este modelo (**como el caso de Xochimilco con una hipoteca bancaria de ~\$38,000 MXN**), la operación de la bodega en la planta baja genera el flujo de efectivo necesario para subsidiar y pagar el inmueble propio, transformando un gasto de renta tradicional en la capitalización de un activo patrimonial sólido para el emprendedor.





Filosofía Institucional

Misión:



"Revolucionar la distribución de bebidas y productos de conveniencia a domicilio en **entornos urbanos** a través de la innovación tecnológica y la eficiencia logística.

Nos comprometemos a proveer **agua purificada de la más alta calidad** y un catálogo integral de consumo con absoluta agilidad, seguridad y comodidad; al tiempo que impulsamos la sostenibilidad ambiental mediante la economía circular, generamos empleos formales estables y maximizamos el valor de la inversión de nuestros socios."

Valores Corporativos (Pilares de la Marca)

- **Innovación Constante:** Evolucionamos a la par de la tecnología para optimizar la experiencia de compra en nuestra App y la velocidad de entrega.
- **Sustentabilidad Activa:** Creemos en la responsabilidad ambiental y la aplicamos incentivando activamente el reciclaje de plástico y aluminio a través de nuestra **Eco-Wallet**.
- **Transparencia y Legalidad:** Operamos bajo un estricto cumplimiento normativo, garantizando la pureza del agua, la venta responsable de alcohol y la formalidad laboral (**IMSS**) de nuestro equipo.
- **Compromiso con el Cliente:** Entregamos certeza, bienestar y conveniencia en cada pedido, asegurando que las bebidas lleguen en condiciones óptimas listas para su consumo.

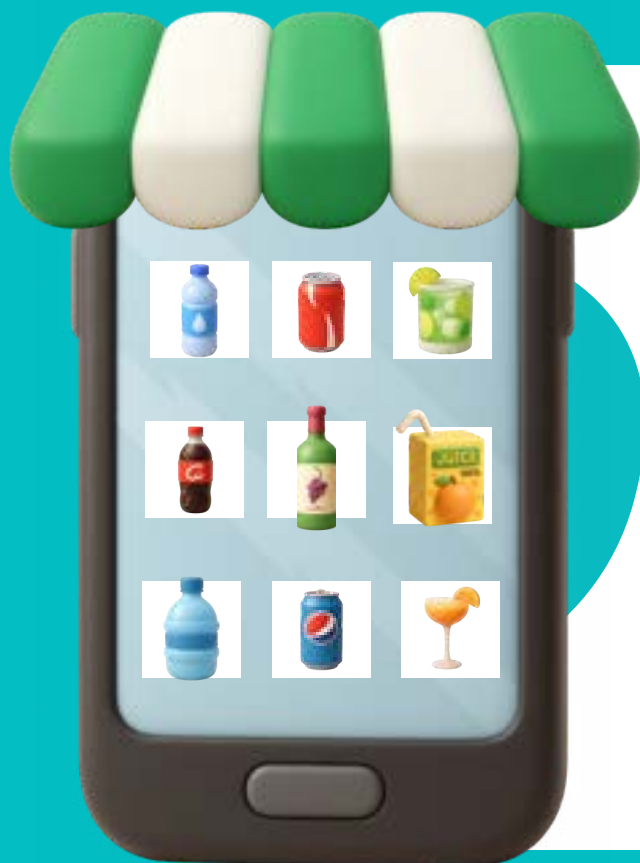


**"¡AyAGUAS!
Tu hidratación de día,
tu reunión de noche."**

**"Pide lo que quieras,
recicla y gana."**

El ciclo inteligente del consumo."

Visión:



Consolidarnos para el año **2031** como la **plataforma omnicanal líder** y la red de **Dark Stores** de bebidas más eficiente, confiable y con mayor cobertura en la **Ciudad de México** y su área metropolitana.

Seremos reconocidos por nuestra excelencia en el servicio de última milla, nuestro impacto positivo en el ecosistema a través de la digitalización del reciclaje, y por ser el modelo de franquicia tecnológica y patrimonial más rentable y escalable del sector."

Textos publicitarios para Redes Sociales

- **Para el público nocturno (Fin de semana):** "¿Se acabó el hielo y la fiesta sigue? No te arriesgues saliendo de noche. Descarga **¡AyAGUAS!**, elige tu combo favorito y recíbelo bien frío en minutos. Tu primera compra incluye un garrafón de agua de marca propia gratis*.
- **Para el público residencial (Consumo diario de agua):** "Cuidar la salud de tu familia nunca fue tan cómodo. Con **¡AyAGUAS!**, programa tus garrafones de marca propia desde la App y asegura agua de máxima pureza en tu hogar. Además, entrega tus envases vacíos al repartidor, acumula puntos en tu **Eco-Wallet** y ¡tu siguiente agua puede ser gratis!

www.ayaguas.com



Objetivos

General y Específicos

Objetivo General:

Formular y evaluar la factibilidad técnica, comercial y financiera para la creación y gestión operativa de una comercializadora omnicanal de bebidas y productos de conveniencia a domicilio en la Ciudad de México; consolidando un modelo de negocio rentable y escalable que genere valor para los inversionistas, promueva la creación de empleos formales y se posicione en el mercado por su competitividad en precios, excelencia y agilidad logística.

Objetivo Específicos:

- **Fundamentación Teórica.-** Investigar y compilar los antecedentes sectoriales junto al marco de referencia normativo y comercial, **sentando las bases legales y operativas** para la inversión de la comercializadora omnicanal en la Ciudad de México, por medio de **RFT CAPITAL S.A.P.I. de C.V.**
- **Investigación de Mercado.-** Desarrollar un estudio de mercado integral que permita caracterizar el portafolio de productos, **cuantificar la demanda potencial**, analizar el entorno competitivo, estructurar la política de precios y diseñar el plan estratégico de marketing y canales publicitarios.
- **Ingeniería del Proyecto (Estudio Técnico).-** Definir la **macrolocalización y microlocalización** de la infraestructura operativa (**Dark Stores**), así como estandarizar los procesos de almacenamiento, logística de última milla y comercialización de los productos para la fase inicial de la empresa.
- **Evaluación Financiera.-** Realizar el análisis **económico-financiero** del proyecto mediante la proyección de ventas, presupuestos de costos y gastos, estados financieros proforma e indicadores de rentabilidad (**VAN, TIR**), asegurando la viabilidad del modelo de negocio.
- **Posicionamiento de Valor.-** Introducir al mercado un portafolio de bebidas y complementos de primera calidad que compita eficientemente en costos, garantizando una excelente relación **costo-beneficio** para el consumidor final.
- **Desarrollo de Ecosistema de Negocios.-** Estructurar un modelo financiero e institucional atractivo que mitigue riesgos para detonar nuevas oportunidades de inversión privada y fomente el desarrollo socioeconómico de la región mediante la generación de empleos formales directos e indirectos.



Justificación Estratégica del Proyecto

La viabilidad comercial, operativa y financiera del modelo de negocio de **¡AyGUAS!** se fundamenta en un diseño estratégico **que optimiza costos**, maximiza el **margen de ganancia** y captura las demandas de la economía digital actual. A continuación, se exponen los tres argumentos críticos e interconectados que respaldan la solidez y rentabilidad del proyecto frente a cualquier evaluación de inversión:

1. Capitalización del Auge en el Comercio Electrónico (Market Timing)

El entorno comercial en México experimenta una transformación acelerada en la que los canales tradicionales de distribución pierden terreno frente a la conveniencia de la última milla. El mercado de bebidas envasadas y alcohólicas a través del comercio electrónico y aplicaciones móviles registra una tasa de crecimiento anual compuesto (**CAGR sectorial**) **proyectada entre el 4.60% y el 5.70%**.

La aplicación móvil de ¡AyGUAS! se monta con precisión sobre esta ola digital de consumo. En lugar de depender del tráfico peatonal de un local físico tradicional, **el proyecto digitaliza la demanda de bienes esenciales e indulgentes, ofreciendo una experiencia de compra inmediata, segura y adaptada a un consumidor urbano hiperconectado** que prioriza la optimización de su tiempo.





2. Eficiencia Estructurada en la Cadena de Suministro (Optimización de Márgenes)

La arquitectura de productos de **¡AyGUAS!** mitiga los riesgos de dependencia de terceros mediante un modelo híbrido de suministro muy inteligente:

- **Segmento Comercial Regular (Licores e Importados):** Si bien las bebidas alcohólicas, vinos y destilados dependen fuertemente de marcas comerciales establecidas o de importaciones con márgenes estandarizados, funcionan como un poderoso imán de atracción de clientes y elevación del ticket promedio **(especialmente en horarios nocturnos extendidos)**.
- **Segmento de Producción Privada (Agua de Marca Propia):** El agua purificada, en sus presentaciones de garrafón y botellas individuales, opera bajo un **modelo de producción privada propia**. Al controlar la planta de purificación, el envasado y los insumos, la empresa elimina intermediarios y captura un margen de ganancia significativamente más amplio. Este flujo de efectivo excedentario otorga al negocio la flexibilidad financiera necesaria para subsidiar precios competitivos en el mercado, blindándose frente a la competencia tradicional.





3. El Rol Disruptivo de las Dark Stores (Abatimiento de Costos Fijos)

El núcleo operativo que hace financieramente viable este proyecto es la sustitución del punto de venta tradicional por el modelo de **Dark Stores (tiendas ocultas)**. Al dirigir y concentrar el inventario masivo de los dos productos con mayor rotación del portafolio —la cerveza (**el producto de mayor volumen de venta nocturna**) y el agua (**el bien de consumo diario de primera necesidad**)— hacia bodegas logísticas cerradas al público, se logran tres eficiencias críticas:

- Se reducen de forma drástica los gastos de operación tradicionales (**rentas elevadas en avenidas comerciales, diseño de interiores, mermas por exhibición y exceso de personal de mostrador**).
- Se absorbe con total agilidad la demanda de conveniencia diurna y nocturna al ubicar estratégicamente estos nodos en zonas de alta densidad demográfica, **como la Alcaldía Benito Juárez**.
- Permite operar con una inversión inicial sumamente baja (**aproximadamente \$480,000 MXN por unidad con Crédito Hipotecario**), minimizando el riesgo de capital y acelerando de forma notable el retorno de inversión.

Conclusión de Evaluabilidad

¡AyGUAS! representa un modelo de negocio de alta eficiencia en costos y adaptabilidad tecnológica. Al fusionar la distribución digitalizada de un producto de primera necesidad con la venta por conveniencia de licores a través de una infraestructura esbelta de **Dark Stores**, el proyecto demuestra con argumentos **cuantitativos y operativos una viabilidad robusta, con amplias proyecciones de rentabilidad y un riesgo de ejecución significativamente controlado** en el mercado de la Ciudad de México.





Importancia Estrategica del Servicio al cliente.

La sostenibilidad de una empresa a largo plazo depende directamente de su capacidad para estructurar un ecosistema organizacional orientado a la retención de valor. Un error crítico y recurrente en el ámbito empresarial es subestimar el impacto del servicio al cliente, relegándolo a una función reactiva en lugar de integrarlo como una estrategia transversal que involucre a cada área de la compañía. **La verdadera competitividad no radica únicamente en la transacción inicial, sino en la habilidad de transformar a consumidores ocasionales en promotores leales de la marca.**

Para lograr este nivel de fidelización, **el servicio debe diseñarse bajo una filosofía de generación de experiencias memorables.** Esto implica superar las expectativas básicas del usuario, conectando de manera emocional con sus necesidades para consolidar una relación de por vida. En un mercado altamente competitivo, un cliente profundamente satisfecho no solo asegura un flujo constante de ingresos recurrentes, sino que se convierte en el canal de difusión orgánica más efectivo a través de la recomendación de boca en boca.

Para **¡AyGUAS!**, donde **la interacción ocurre principalmente mediante una plataforma digital y personal de entrega, la excelencia en el servicio al cliente constituye el pilar fundamental para blindar el negocio frente a la competencia y construir un sólido posicionamiento de marca.**





¿Cuáles son nuestros productos?



Bebidas hidratantes:

Agua purificada (**de garrafón o botellas de marca propia**), sueros y agua mineral.



Lácteos:

Leche entera, deslactosada, light y de almendra o soya.



Bebidas alcohólicas:

Cervezas bien frías, vinos, licores (**tequila, ron, vodka, whisky**) y bebidas preparadas.



Refrescos y jugos:

Presentaciones familiares, latas y jugos naturales.



Complementos:

Bolsas de hielo, botanas, carbón y hasta limones.



Descripción y *del Mercado* Segmentación del agua

1.- Mercado Meta del Agua (Target Market)

El alcance geográfico inicial para la comercialización de agua purificada de marca propia abarca la **Ciudad de México**, concentrando su primera fase operativa en la **Alcaldía Benito Juárez** mediante el modelo de **Dark Stores** para garantizar la máxima cobertura y eficiencia en la entrega a domicilio.

2.- Segmentación de Mercado del Agua

Debido a la naturaleza del producto, el mercado de **¡AyGUAS!** se caracteriza por una alta penetración y se divide en dos grandes segmentos estratégicos:

- **Segmento de Consumo Masivo (B2C):** Dirigido a la población en general, sin distinción de edad, género o nivel socioeconómico (**NSE**). Al ser el agua purificada un bien de primera necesidad e indispensable para la subsistencia humana, el consumo es universal, generalizado y de alta rotación en los hogares de la capital.
- **Segmento Comercial e Institucional (B2B):** Conformado por clientes corporativos y de servicios que demandan un abastecimiento continuo y confiable de agua en garrafón. Este nicho incluye de manera clave:
 1. **Instituciones Educativas:** Escuelas de todos los niveles que requieren garantizar la hidratación de su comunidad.
 2. **Organismos Gubernamentales:** Oficinas, dependencias y centros de atención pública.
 3. **Sector HORECA y Comercios:** Restaurantes, paleterías, establecimientos de aguas frescas y locales gastronómicos que utilizan el agua purificada como un insumo crítico e indispensable en su proceso de producción y preparación de alimentos.



Análisis y Segmentación del Mercado

Bebidas Alcohólicas

1.- Mercado Meta bebidas alcohólicas (Target Market)

El mercado meta para la comercialización de bebidas alcohólicas y licores está delimitado geográficamente a la Ciudad de México, iniciando operaciones piloto en la Alcaldía Benito Juárez a través de un **modelo de Dark Stores**.

Demográficamente, el portafolio está estrictamente dirigido a hombres y mujeres **mayores de 18 años (conforme a la legislación mexicana vigente)** de los niveles socioeconómicos **A/B, C+ y C**, quienes residen o se encuentran en la zona de cobertura y poseen un dispositivo móvil con acceso a internet para interactuar con la plataforma digital del negocio.

2.- Segmentación de Mercado

El mercado de consumo de bebidas alcohólicas a domicilio a través de plataformas digitales es dinámico y se segmenta bajo tres enfoques estratégicos:

A. Segmentación Conductual (Por Ocasión de Consumo y Estilo de Vida)

- **Reuniones Sociales y Eventos Domésticos (Home Gathering):** Grupos de amigos o familiares que se encuentran reunidos en un hogar y requieren reabastecimiento inmediato de bebidas y licores sin la necesidad de interrumpir el evento o ponerse en riesgo al salir a conducir.
- **Consumo Nocturno de Horario Extendido:** Usuarios que demandan la adquisición de bebidas alcohólicas y complementos (**hielo, botanas, limones**) después de las horas de cierre de los supermercados tradicionales, priorizando la seguridad de la entrega a domicilio.



- **Planificadores de Eventos y Consumo Casual:** Clientes que utilizan la opción de agenda personal de consumo en la App para programar el abastecimiento de sus bebidas semanales o eventos de fin de semana con anticipación.

B. Segmentación Psicográfica (Por Perfil del Consumidor)

- **El Consumidor Tecnológico (Digital Native & Convenience Seeker):** Usuarios que **valoran el tiempo, la comodidad y la inmediatez**. Prefieren resolver sus necesidades de consumo con pocos clics a través de una **App móvil intuitiva y segura**, pagando con métodos digitales (**tarjetas o wallets**).
- **El Consumidor Exigente (Quality & Temperature Driven):** Clientes que buscan un servicio premium en la entrega. No solo compran el producto, sino la experiencia de recibir bebidas listas para el consumo (**cervezas bajo estricta cadena de frío e insumos frescos como hielo y limones**).

C. Segmentación por Línea de Producto (Preferencia del Mercado)

- **Segmento de Alta Rotación (Cervezas y Listos para Beber - RTD):** Mercado masivo que busca consumo inmediato, volumen y precios altamente competitivos.
- **Segmento Premium (Destilados y Vinos):** Clientes enfocados en marcas específicas de tequila, whisky, ron o vodka para coctelería o eventos especiales, donde el ticket promedio es más elevado.



Clasificación Técnica y Marco Normativo de Bebidas Alcohólicas.

Para efectos operativos, comerciales y de cumplimiento legal en la Ciudad de México, el catálogo de bebidas alcohólicas de **¡AyGUAS!** se clasifica de acuerdo con las normativas sanitarias y comerciales vigentes en el país, dividiéndose estratégicamente en los siguientes segmentos:

1. Cervezas.- Bebidas fermentadas de alta rotación comercial que constituyen un pilar de la demanda en el servicio nocturno. Su distribución se gestionará bajo un estricto control de cadena de frío para garantizar la temperatura óptima de consumo inmediato de acuerdo con la propuesta de valor.

2. Licores.- De acuerdo con la legislación mexicana, esta definición se reserva exclusivamente para aquellas bebidas destiladas o preparadas que presentan una graduación alcohólica superior a los **20°** alcoholímetros (**20% Alc. Vol.**). Este grupo incluye destilados de alta demanda como **el tequila, mezcal, ron, vodka, whisky y brandy.**



3. Vinos y Otras Bebidas Alcohólicas.- Este segmento agrupa los productos obtenidos por la fermentación del zumo de uva (**vinos tintos, blancos, rosados y espumosos**), así como los aperitivos, los cuales no se consideran licores debido a que poseen una graduación alcohólica máxima de **20°**.



Los aperitivos distribuidos a través de la plataforma se subclasifican técnicamente en:

- **Aperitivos Vínicos:** Elaborados con una base superior al **75%** de vino.
- **Aperitivos No Vínicos:** Con una base inferior al **75%** de vino, obtenidos mediante la infusión de sustancias vegetales, extractos o esencias naturales mezcladas con alcohol etílico y agua.
- **Especiales:** Categoría que integra preparaciones tradicionales (**como ponches o pulques de distribución controlada**).
- **Variantes Modernas de Consumo:** Incluye bebidas amargas (**bitters**), aromatizados, cócteles listos para beber (**Ready To Drink**) y mezcladores ligeros (**wine coolers**).





de Consumibles

Comportamiento de la oferta y la demanda

El mercado de bebidas y licores se compone de tres canales de acceso clave: la producción oficial o regulada (**marcas industriales y de alta denominación**), la producción privada (**microcerveceras, envasadoras locales y marcas propias como ¡AyGUAS!**) y las importaciones (**destilados europeos y vinos extranjeros**).

El volumen general de ventas consolidadas en el **país durante 2025 y las proyecciones para 2026** se estructuran de la siguiente manera:

Desglose de Ventas por Tipo de Producto (2025 - 2026)

Categoría de Producto	Ventas Consolidadas en México (2025)	Proyecciones de Mercado (2026)	Vía de Acceso Principal al Mercado
Agua Purificada (Garrafrones y Botellas)	17,870 millones de dólares (Primer consumidor mundial per cápita)	Se proyecta un crecimiento del 3.90% anual , superando los 18,500 MDD .	Producción Privada y Oficial: Dominado por embotelladoras locales y franquicias de purificación.
Cervezas	75% de participación del sector licores (Consumo promedio: 65 litros per cápita).	Ritmo de crecimiento en volumen estimado de 2.29% .	Producción Oficial: Mercado masivo controlado por grandes corporativos nacionales.
Tequila	584 millones de litros producidos (176 millones consumidos internamente).	Producción récord impulsada por la tendencia de premiumización.	Producción Oficial con Denominación: Envasado de origen regulado por el CRT.



Desglose de Ventas por Tipo de Producto (2025 - 2026)

Categoría de Producto	Ventas Consolidadas en México (2025)	Proyecciones de Mercado (2026)	Vía de Acceso Principal al Mercado
Whisky	Evaluado como el espirituoso destilado de mayor valor en el mercado.	Anticipa la tasa de crecimiento más rápida del segmento.	Importaciones: Producto con alto valor de importación, principalmente de Escocia y EE. UU.
Ron, Vodka, Brandy y Ginebra	Venta estable (El brandy promedió 129 millones de dólares).	Crecimiento moderado continuo a través de canales de e-commerce .	Mixto: Producción privada/oficial nacional combinada con marcas importadas.
Vinos de Mesa	Importación superior a los 67 millones de litros.	Demanda al alza debido a los esfuerzos de promoción del Consejo Mexicano Vitivinícola .	Principalmente Importados , con un sector de producción privada nacional en crecimiento.
Cremas Aperitivos y Listos para Beber (RTD)	26,891 millones de dólares en el sector global de bebidas envasadas.	Auge exponencial impulsado por el consumo de la generación joven.	Producción Privada y Oficial: Alta innovación en sabores y marcas de coctelería lista.



a Domicilio

Sector servicio

Estructura del sector (2005):

Para el año 2005, el sector de servicios a domicilio, asistenciales y distribución en México consolidaba aproximadamente **50** redes de franquicias activas, las cuales sumaban poco más de **2,100** establecimientos o unidades operativas en todo el país.



Crecimiento de la actividad:

Estas cifras representaron un aumento considerable y sostenido. Dos años antes (**en 2003**), los locales dedicados a este giro apenas rozaban las **1,500 unidades**, lo que demostró un incremento superior al **40% en puntos** de contacto en un periodo de tiempo muy corto.



Potencial a largo plazo:

El comportamiento histórico confirmó que el sector era joven, estaba subexplotado y gozaba de una demanda en franco auge. La tendencia no se detuvo; por el contrario, la digitalización y la llegada de los teléfonos inteligentes multiplicaron exponencialmente este mercado años más tarde.



Facturación global y media por unidad:

Durante el ejercicio anual previo al corte analizado, el sector **registró una facturación total estimada que superó los 1,300 millones de pesos**. De esto resultó una atractiva facturación media por establecimiento de aproximadamente **\$620,000 MXN anuales**.



Rentabilidad vs. Inversión inicial:

Estos indicadores económicos históricos dan cuenta **de la alta rentabilidad y el rápido retorno de inversión de este modelo**. Un negocio de distribución a domicilio optimizado (**que elimine el local público tradicional**) requiere una inversión inicial que hoy en día se sitúa alrededor de los **\$419,414.28 pesos**, lo que lo convierte en un proyecto altamente eficiente en costos, de bajo riesgo de capital y con márgenes operativos muy saludables para competir en el mercado de la Ciudad de México.



Catálogo de Existencias y Gestión de Inventario Crítico para su venta.

Conceptos	Unidad	Cantidad	Costo Unitario	Montos
Garrafrones	20 Lts.	150	\$ 35.00	\$ 5,250.00
Tapa	1 Pieza	150	\$ 0.50	\$ 75.00
Bolsas de Hielo	1 Pieza	100	\$ 6.14	\$ 614.00
Botella pet	1.5 lts	100	\$ 5.00	\$ 500.00
Botella pet	1 lts	100	\$ 4.50	\$ 450.00
Botella pet	500 ml.	100	\$ 4.00	\$ 400.00
Electrolit suero	500 ml.	100	\$ 19.50	\$ 1,950.00
Peñafiel Mineral	600 ml.	240	\$ 10.84	\$ 2,601.60
Topo Chico	355 ml.	240	\$ 14.16	\$ 3,398.40
Leche Lala	1 Lts.	120	\$ 22.08	\$ 2,649.96
Lala deslactosada	1 Lts.	120	\$ 23.75	\$ 2,850.00
Light Lala	1 Lts.	96	\$ 22.91	\$ 2,199.36
Leche Almendra	1 Lts.	30	\$ 36.00	\$ 1,080.00
Soya Ades	1 Lts.	30	\$ 32.00	\$ 960.00
Corona Extra/ Victoria	Lata 355 ml	360	\$ 13.67	\$ 4,921.20
Modelo Especial	Lata 355 ml	270	\$ 16.34	\$ 4,411.80
Tequila Don Julio	Reposado 750 ml	12	\$ 680.00	\$ 8,160.00
Tequila Gran Centenario	Plata 750 ml	15	\$ 260.00	\$ 3,900.00

Bacardí Blanco	Ron 750 ml	20	\$ 190.00	\$ 3,800.00
Smirnoff No. 21	Vodka 750 ml	15	\$ 185.00	\$ 2,775.00
Johnnie Walker	Red 700 ml	15	\$ 290.00	\$ 4,350.00
Johnnie Walker	Black 750 ml	8	\$ 690.00	\$ 5,520.00
Concha y Toro	Vino Tinto 750 ml	24	\$ 115.00	\$ 2,760.00
New Mix Paloma	Lata 473 ml.	100	\$ 18.00	\$ 1,800.00
Smirnoff Ice original	Botella 355 ml.	72	\$ 24.00	\$ 1,728.00
Coca-Cola Original	Botella 2.5 Lts.	120	\$ 35.84	\$ 4,300.80
Coca-Cola Original	Lata 355 ml.	240	\$ 13.34	\$ 3,201.60
Squirt Toronja	Botella 2 Lts.	90	\$ 27.50	\$ 2,475.00
Jugo del Valle Naranja/Mango	Tretrapack 1 Lts.	40	\$ 22.00	\$ 880.00
Jugo Natural Naranja	Prensado 20 Lts.	20	\$ 28.00	\$ 560.00
Papas Sabritas/Doritos	Familiar 240 Grs.	60	\$ 48.00	\$ 2,880.00
Cacahuates Japoneses/Salado	Barcel 150 Grs.	80	\$ 22.00	\$ 1,760.00
Bolsa de Carbón	Vegetal Encino 3Kls.	40	\$ 38.00	\$ 1,520.00
Limón semilla Fresco	Alta Calidad x Kilo	30	\$ 25.00	\$ 750.00
Costo total Inventario Inicial		3307	\$	87,431.72

Efecto Multiplicador de la Rotación de Inventarios en ¡AyAGUAS!

El modelo de negocio demuestra una alta eficiencia operativa: partiendo de una base de activos realizables de **\$87,432 MXN**, la constante reinversión del inventario cataliza las ventas hasta proyectar una utilidad anual estimada de **\$1,376,590.32 MXN**. Este flujo refleja la capacidad de la **Dark Store** para convertir rápidamente las existencias en rendimientos de alto impacto.

Viabilidad Financiera: Inversión en Stock vs. Rendimiento Anual

- **Inversión Inicial en Inventario: \$87,432 MXN**
- **Rendimiento Anual Proyectado: \$1,376,590.32 MXN (Aprox.) en el primer año.**
- **Estrategia: Reinversión compuesta de existencias.**

Nota ejecutiva: La agilidad en la rotación del inventario de **¡AyAGUAS!** permite multiplicar el capital de trabajo inicial, consolidando un atractivo retorno anual para la unidad de negocio.



Experiencia de Usuario y Catálogo

Filtros Avanzados:

Búsqueda por tipo, región, maridaje, precio, graduación y tamaño.



Control de Temperatura:

Opción de solicitar bebidas "frías listas para tomar".



Sugerencias de Maridaje:

Recomendaciones automáticas de botanas o hielo según la bebida.



Sección de Combos:

Paquetes armados para fiestas (ej. botella + refresco + hielo).



Carrito y Pago Seguro



Verificación de Edad



Pasarela Multipago



Cálculo de Impuestos



Dark Store en la Colonia Narvarte.

Una **Dark Store (o tienda oculta)** es un almacén cerrado al público que funciona como un supermercado exclusivo para ventas por internet. **Está optimizado para recibir, empacar y enviar productos rápidamente.**

En la Av. Diagonal San Antonio # **1208**, Colonia Narvarte, esta ubicación es ideal para lograr entregas ultrarrápidas (**en menos de 30 minutos**) gracias a su ubicación céntrica.

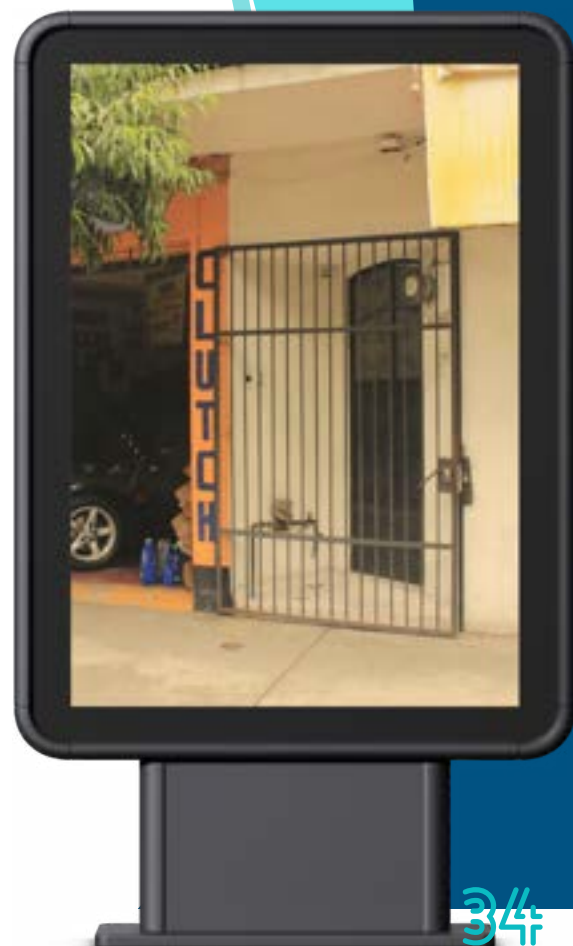
Ubicación y Ventajas del Local

A.- Zona estratégica: La Colonia Narvarte conecta rápidamente con vías primarias como Viaducto, Eje Central, Xola y Avenida Cuauhtémoc.

B.- Cobertura: Permite llegar a miles de hogares en zonas de alta densidad como la Del Valle, Nápoles, Roma y Condesa.

C.- Ahorro: Pagar renta en una zona comercial de la Narvarte es más barato si es una bodega pequeña y cerrada, en vez de un local grande a pie de calle.

C.- Oficina Central: Siendo además, un espacio físico que transmite solidez, legitimidad y éxito, generando confianza inmediata nuestros clientes mediante una primera impresión ordenada y profesional.





Servicio a Domicilio.

El Servicio a Domicilio como Estrategia de Competitividad: La evolución de los hábitos de consumo en los entornos urbanos ha consolidado al servicio a domicilio (**delivery**) como un pilar fundamental de competitividad, transformándolo de un beneficio opcional a un factor decisivo para la preferencia de marca. En el contexto de este plan de negocios, la integración logística para la distribución directa de agua purificada (**en garrafones y botellas**) en sinergia con un catálogo diversificado de bebidas, vinos, licores y complementos, responde a una clara tendencia de consumo por conveniencia e inmediatez.



Para fundamentar la viabilidad operativa y comercial de la Empresa **RFT CAPITAL S.A.P.I. de C.V.**, con la marca **¡AyGUAS!**, a continuación se presenta un análisis sectorial que evidencia la alta tasa de aceptación y la escala del mercado actual para el envío a domicilio de consumibles optimizados bajo cadena de frío. La evidencia estadística y el comportamiento del consumidor demuestran que la entrega ágil no solo mitiga barreras geográficas y de tiempo, sino que actúa como el principal dinamizador de ventas, aportando los argumentos críticos que sustentan la alta rentabilidad y la veracidad de poner en marcha este modelo de negocio.



Importancia Estratégica del

Servicio a Domicilio

La evolución del comercio contemporáneo establece de manera inequívoca que la competitividad de los negocios radica en su capacidad para trasladar la experiencia comercial directamente al entorno privado del consumidor. **En este panorama, el servicio de entrega a domicilio trasciende la mera logística de distribución para consolidarse como una estrategia de posicionamiento crítico y diferenciación de marca,** capaz de inclinar de manera definitiva la preferencia del mercado frente a los canales de venta tradicionales.

Este esquema operativo ha transitado de ser un valor agregado opcional a convertirse en un estándar de consumo exigido. **La globalización, la hiperconectividad y la democratización tecnológica han configurado a un consumidor que prioriza la optimización de su tiempo.** Por consiguiente, la excelencia en los detalles operativos, la personalización del servicio y los valores añadidos en la última milla de entrega constituyen los factores determinantes para asegurar la fidelización del cliente.

Al contrastar esta tendencia con la problemática identificada en el mercado de bebidas —**donde imperan la desconfianza en la pureza del agua y la falta de canales seguros de abastecimiento**—, la magnitud de la necesidad adquiere una relevancia mayúscula. Ante un escenario urbano complejo, la propuesta de **¡AyGUAS!** mitiga el riesgo del consumidor. El proyecto no solo provee productos esenciales con altos estándares de calidad, **sino que comercializa certeza, bienestar y seguridad,** entregados con absoluta comodidad en la puerta del hogar o lugar de trabajo.





Estatégica

Matriz FODA Cruzada

Factores Internos / Externos

FORTALEZAS (F)	DEBILIDADES (D)
1. Alta rentabilidad del agua propia (margen >93%).	1. Capacidad logística inicial limitada (Conocimiento Logístico).
2. Costos fijos bajos gracias al modelo Dark Store (\$40k/mes).	2. Dependencia de marcas comerciales para licores y cerveza.
3. Infraestructura digital (App propia con wallet integrado).	3. Marca de agua purificada nueva y sin posicionamiento previo.
4. Flexibilidad para armar combos de alto margen.	4. Presupuesto de inversión inicial ajustado (\$419,414.28 MXN).





OPORTUNIDADES (O)	ESTRATEGIAS FO (Maxi - Maxi)	ESTRATEGIAS DO (Mini - Maxi)
1. Crecimiento del e-commerce de bebidas en México (CAGR 4.6% - 5.7%).	E1 (Financiera): Utilizar el margen del 93% del agua propia para financiar campañas agresivas de captación digital (descuento del 15% en combos) aprovechando el crecimiento del e-commerce.	E3 (Operativa): Restringir el radio de entrega inicial de la Dark Store piloto para maximizar la eficiencia de las 2 Bici-Eléctricas y asegurar entregas rápidas en zonas de alta densidad.
2. Alta densidad demográfica y demanda de conveniencia en Benito Juárez.	E2 (Comercial): Capturar el mercado nocturno de Benito Juárez mediante los "Combos Resolutivos" (Licor + Hielo + Refresco), elevando el ticket promedio a un costo operativo mínimo.	E4 (Marketing): Lanzar la promoción de bienvenida "App + Garrafón Gratis" para romper la barrera de desconfianza hacia la marca propia de agua purificada.
3. Consumidores dispuestos a pagar más por entregas rápidas y seguras.		
4. Demanda insatisfecha de licores/complementos en horarios nocturnos extendidos.		



AMENAZAS (A)	ESTRATEGIAS FA (Maxi - Mini)	ESTRATEGIAS DA (Mini - Mini)
1. Competencia agresiva de tiendas de conveniencia tradicionales y apps de delivery masivas.	E5 (Fidelización): Implementar la estrategia del Wallet de Puntos cruzado; los puntos generados por compras nocturnas de alcohol blindan al cliente frente a la competencia al regalarle su agua de la semana.	E7 (Financiera): Mantener de forma estricta la regla del "Subsidio Cruzado Obligatorio" en combos; nunca aplicar descuentos individuales en licores para proteger el capital de trabajo de \$419,414.28 MXN.
2. Fluctuación de precios de proveedores en el segmento de licores comerciales.	E6 (Precios): Aplicar Precios por Conveniencia en horarios críticos de la noche, aprovechando que el cliente prioriza la seguridad de no salir frente a la guerra de precios diurna.	E8 (Mitigación): Automatizar restricciones de horario en el software de la App para cumplir con las normativas de la CdMx sin requerir personal legal o administrativo extra.
3. Regulaciones y restricciones de horarios para la venta de alcohol en la CdMx.		
4. Incremento en costos de combustibles o tarifas de plataformas de pago.		



Cruzado

Conclusión del Análisis

La matriz demuestra que la mayor ventaja competitiva de **¡AyGUAS!** radica en su capacidad de absorción y subsidio cruzado. Las debilidades del proyecto (**como la marca de agua nueva o la flota logística pequeña**) se neutralizan utilizando la tecnología de la App y la eficiencia de **costos de la Dark Store**. Al mismo tiempo, las amenazas de la competencia masiva se esquivan operando en nichos donde ellos no son eficientes: **la entrega nocturna inmediata de combos completos y el ahorro familiar automatizado mediante el wallet digital**.





CDSO

“Certified Dark Store Operator”

Programa de Certificación:

Para formalizar el crecimiento del negocio mediante un modelo de **Socios Inversionistas**, se ha diseñado el **Ecosistema de Capacitación y Comunidad ¡AyAGUAS!**. Este programa asegura que cualquier persona que inyecte capital **reciba las herramientas técnicas necesarias para operar con éxito**, estandarizar procesos bajo el modelo de **Dark Stores** y mitigar el riesgo operativo.

A continuación, se detalla la estructura del programa de certificación, los módulos de formación y la estrategia de construcción de comunidad.

La certificación es un requisito **obligatorio e indispensable** antes de transferir el **software de la App** y liberar el inventario a una nueva **Dark Store**. Garantiza que **el inversionista domine la eficiencia logística y el control de calidad**.

1. Talleres Técnicos de Operación (Fase Práctica)

Son talleres de inmersión en la **DarkStore** piloto (**Sucursal Benito Juárez**) para dominar la gestión diaria en un formato de 3 días intensivos:

- **Taller de Logística Inversa y Cadena de Frío:** Métodos para el control estricto de temperatura (**cervezas y hielo**) y el manejo físico del programa **Eco-Wallet** (**recepción, clasificación y sanitización de envases retornables**).
- **Taller de Gestión de Inventario Esbelto (Just-In-Time):** Uso del software de **inventarios** para evitar desabastos de los productos más vendidos en horas pico (**jueves a sábado por la noche**) y control de mermas de insumos frescos (**como los limones**).



- **Taller de Picking y Despacho de Alta Velocidad:** Técnicas de organización de racks industriales para que el operador arme un pedido completo (**Licor + Hielo + Refresco + Botanas**) en menos de **2 minutos** desde que cae la notificación en la App.

2. Seminarios de Estrategia Comercial y Gestión Financiera (Fase Ejecutiva)

Sesiones teóricas dictadas por el equipo fundador de **¡AyAGUAS!**, enfocadas en **la rentabilidad y la administración** del negocio:

- **Seminario de Finanzas para Dark Stores:** Monitoreo diario del Punto de Equilibrio, control del presupuesto operativo mensual (**\$40,000 MXN**) y optimización del uso del **wallet digital** para no destruir el margen neto de la sucursal.
- **Seminario de Marketing de Guerrilla Localizado:** Cómo ejecutar campañas de publicidad digital segmentadas geográficamente (**en un radio de 3 a 5 kilómetros a la redonda de su bodega**) para activar el mercado de su zona.





Dark Store en la Colonia Santiago Tepalcatlalpan.

Ubicarla en Santiago Tepalcatlalpan, Xochimilco, es ideal. Conecta rápido con zonas clave del sur de la Ciudad de México y evita el tráfico pesado de avenidas principales.

Domicilio: Avenida Acueducto numeral 701, interior Hortensias número 7, en la Colonia Santiago Tepalcatlalpan, con Código Postal 16200, Ciudad de México, México

¿Por qué elegir Santiago Tepalcatlalpan?

A.- Ubicación estratégica: Conecta rápido con zonas como Tepepan, Huichapan y el centro de Xochimilco.

B.- Costo del espacio: Es un inmueble propio, que minimiza gastos fijos y elimina riesgos de mudanza, ofreciendo libertad total de adaptación y un activo financiero con plusvalía a largo plazo.

C.- Cobertura: Acorta el tiempo de entrega en la última milla (el último paso del envío).

D.- Empleos locales: Se contratan vecinos de la alcaldía Xochimilco para preparar y llevar los paquetes.





Para expandir las operaciones de **¡AyAGUAS!** con su segunda **Dark Store**, la elección de Santiago Tepalcatlalpan, Xochimilco, representa un acierto logístico y comercial de alto nivel. Esta ubicación funciona como un nodo periférico estratégico que evita el estrangulamiento vial del centro de la demarcación y el tráfico pesado de las avenidas principales, permitiendo una rápida conectividad hacia zonas clave del sur de la Ciudad de México como la zona de hospitales, Coapa, los pueblos de Xochimilco y la salida a Tlalpan.

A continuación, se detalla la planeación técnica, económica y de mercado adaptada a esta región:

1. Ventajas de Conectividad y Perfil del Mercado en Xochimilco

Ventaja Logística del Nodo Santiago Tepalcatlalpan:

- **Distribución Eficiente:** Al situarse fuera de las zonas turísticas y los canales centrales, los repartidores en bicicleta eléctrica pueden conectar de forma inmediata con el sur de Periférico, la Calzada de Tlalpan y la Avenida Prolongación División del Norte, garantizando tiempos de entrega menores a 30 minutos.

Para que el plan de negocios mantenga una viabilidad financiera absoluta ante cualquier evaluación, la inclusión de una hipoteca bancaria de **\$38,000 MXN** mensuales sobre la propiedad de uso mixto en Santiago Tepalcatlalpan, Xochimilco, exige una reestructuración inmediata de la matriz de costos y de la estrategia de absorción.





2. Reconfiguración de la Matriz de Costos Mensuales (Sucursal 2)

Al sustituir el esquema modular interno por la hipoteca bancaria real de **\$38,000 MXN**, el costo fijo de la sucursal de Xochimilco se ajusta de la siguiente manera:

Categoría de Gasto	Concepto Específico	Costo Mensual (MXN)	Impacto y Ajuste Logístico
Infraestructura	Pago de Hipoteca Bancaria Comercial	\$38,000	Adquisición del inmueble mixto en Santiago Tepalcatlalpan.
Servicios Base	Electricidad comercial, Agua e Internet	\$4,500	Energía para la cadena de frío e internet para la App.
Capital Humano	2 Operadores / Repartidores con IMSS	\$21,000	Formalidad laboral obligatoria (cobertura de riesgos viales).
Logística y Seguros	Mantenimiento y Pólizas RC	\$2,400	Optimizado por el diseño de rutas periféricas rápidas.
Mercadotecnia	Publicidad local geolocalizada en el sur	\$2,500	Campañas digitales en un radio de 4 a 5 km de la bodega.
TOTAL MENSUAL	Costo Fijo de Operación Sucursal 2	\$68,400	Presupuesto base indexado a la deuda hipotecaria.



3. Recálculo del Punto de Equilibrio y Estrategia de Absorción

Con un costo fijo mensual de **\$68,400 MXN**, el umbral de ventas de la sucursal debe incrementarse estratégicamente. Sin embargo, gracias a los altos márgenes de ganancia del negocio, las metas diarias siguen siendo sumamente alcanzables en una zona con alta demanda de servicios eficientes como Xochimilco.

- **Utilidad Bruta Diaria Requerida: \$2,280 MXN (Monto necesario para cubrir la operación y el pago al banco).**
- **Margen del Agua de Marca Propia (93%):** Con un precio competitivo de **\$45 MXN por garrafón de 20L**, cada unidad vendida genera **\$32.40 MXN** de utilidad bruta.

Escenarios de Cobertura Diaria:

Para cubrir los **\$2,280 MXN** diarios, la **Dark Store** de Santiago Tepalcatlalpan puede optar por tres combinaciones operativas en la App:

1. **Escenario Puro de Agua:** Vender **70 garrafones** diarios. (Estrategia viable a mediano plazo capturando clientes residenciales y comerciales B2B como escuelas y oficinas locales).
2. **Escenario Híbrido Avanzado (Recomendado):** Vender **40 garrafones** diarios (Genera **\$1,296 MXN**) + **4 Combos Nocturnos** de licores y complementos con un ticket promedio de **\$350 MXN** y margen del **30%** (Genera **\$420 MXN**) + Venta de Cervezas y Refrescos fríos (Genera **\$564 MXN**).

Conclusión Financiera: Al diversificar el portafolio en la App, bastan **40 entregas** de agua en el día y **4 o 5** pedidos de licores por la noche para pagar la totalidad de la hipoteca de la propiedad y los sueldos del personal con **IMSS**.



4. Logística Inversa y Suministro Cruzado para Maximizar Utilidades

Para acelerar las ganancias y restarle presión a la hipoteca, la sucursal de Xochimilco ejecutará tres estrategias logísticas clave aprovechando su ubicación periférica libre de tráfico pesado:

- **Subsidio de la Matriz de Benito Juárez:** Durante los primeros **4 meses**, la planta purificadora de la sucursal 1 absorberá el costo de producción del agua, enviando los garrafones listos a Xochimilco. Esto evita que el inversionista gaste de golpe en equipar una planta local, utilizando ese flujo libre de efectivo para abonar directamente a la hipoteca.
- **Centro de Acopio Eco-Wallet Masivo:** Al tener una propiedad de uso mixto más amplia en Santiago Tepalcatlalpan, se habilitará un centro de almacenamiento de reciclaje mayor. Las latas de aluminio y botellas PET recolectadas en el sur se compactarán aquí por toneladas. La venta a gran escala de estos materiales generará un ingreso extraordinario que se etiquetará directo al pago de los gastos administrativos de la hipoteca.
- **Rutas Rápidas hacia el Sur y Poniente:** Al evitar el tráfico central de Xochimilco, las bicicletas eléctricas, cubrirán de forma rápida colonias de alto poder adquisitivo y densidad en Tlalpan y Coapa. Esto permitirá elevar el volumen de pedidos de los combos de licores de alto valor (**como el Combo Fiesta Mexicana o el Whisky Ejecutivo**), incrementando el ticket promedio de la App de forma acelerada.



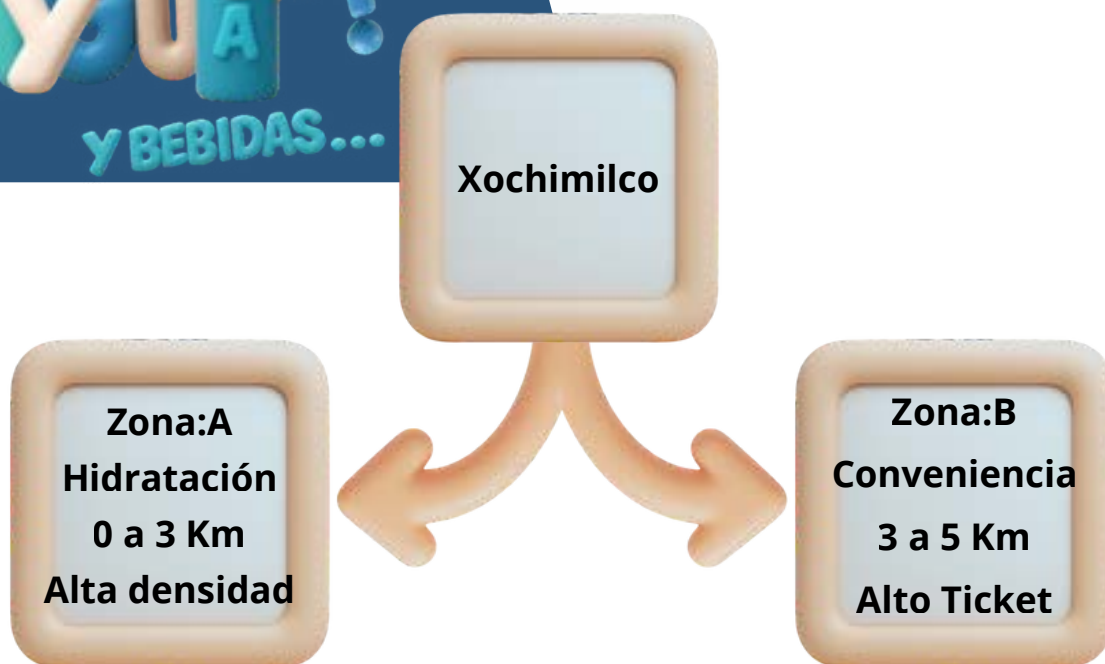
5. Blindaje del Crédito mediante el Fondo FICA

Para garantizar que el banco reciba sus **\$38,000 MXN** mensuales de forma puntual y sin excepciones, el proyecto se respalda en el Fondo de Inversión y Capital de Trabajo **¡AyAGUAS! (FICA)**:

- Si el capital de trabajo tipo del socio es de **\$1,000,000 MXN**, el **20%** protegido en instrumentos financieros de renta fija regulados (**\$200,000 MXN**) funcionará como un Fondo de Reserva Líquido.
- En caso de una baja estacional en las ventas, este fondo garantiza el pago de hasta **10 meses** de hipoteca de forma consecutiva, eliminando cualquier riesgo de embargo o pérdida del inmueble y asegurando la continuidad del plan de negocios.

6. Estructura de la Geocerca ¡AyAGUAS! (Sucursal Xochimilco)

Para que el plan de negocios cuente con un sustento operativo sólido y cumpla con la promesa de valor de entregar en menos de **30 minutos** sin saturar la flotilla inicial (**2 bicicletas eléctricas**), se define la **Geocerca de Cobertura** de Entrega (**Delivery Radios**) de la aplicación móvil de **¡AyAGUAS!** con centro en la bodega de Santiago Tepalcatlalpan, Xochimilco. Al aprovechar la conectividad periférica de la zona y evitar el tráfico pesado del centro de Xochimilco, la geocerca se diseña bajo un modelo de Radio Concéntrico Eficiente de **4 a 5** Kilómetros, segmentado en dos áreas de servicio prioritarias:



1. Zona A: Cobertura Inmediata (Radio de 0 a 3 Km)

Enfoque: Abastecimiento intensivo de Agua de Marca Propia (**Hogares**) y licores residenciales.

- **Colonias Incluidas:** Santiago Tepalcatlalpan (Centro), San Mateo Xalpa, San Bartolo El Chico, Santa María Tepepan, Ampliación Tepepan, San Lorenzo Atemoaya, y San Lucas Xochimanca.
- **Vías de Acceso Internas:** Av. Acueducto, Camino Real a Xochimilco, Av. 16 de Septiembre y Prolongación División del Norte.
- **Estrategia Logística:** En este perímetro, las bicicletas eléctricas, realizan rutas de "racimo" (**entregan 3 o 4 garrafones en la misma calle o colonia en un solo viaje**). Los tiempos de entrega se reducen a **15 - 20 minutos**, maximizando la rotación del agua que fondea de forma diaria la hipoteca de los **\$38,000 pesos**.





2. Zona B: Cobertura de Conexión Rápida y Alto Ticket (Radio de 3 a 5 Km)

Enfoque: Captura del mercado nocturno extendido de licores, cervezas y combos mediante vialidades fluidas.

- **Colonias Incluidas:** Ampliación San Marcos, Villa Coapa (**secciones aledañas al sur de Periférico**), Prado Coapa, Paseos de Coapa, San Jerónimo Aculco (**Límites con Tlalpan**), Huipulco, Toriello Guerra y la Zona de Hospitales de Tlalpan.
- **Vías de Acceso Internas:** Periférico Sur, Viaducto Tlalpan, Calzada de Tlalpan y la incorporación rápida hacia Prolongación División del Norte.
- **Estrategia Logística:** Estas colonias residenciales cuentan con un ticket promedio un **45%** más elevado debido a la alta demanda de los **combos premium** de fin de semana (**Whisky, Tequila y complementos**). Al utilizar el Periférico o Viaducto Tlalpan a contracorriente del tráfico pesado tradicional, las repartidores acceden a estos nichos de alta rentabilidad de forma ágil, respetando la ventana de los **30 minutos** sin desgastar las unidades.

3. Zonas Excluidas Temporalmente (Restricción por Tráfico y Geografía)

Para blindar la contabilidad de la **Dark Store** y evitar retrasos que destruyan la reputación de la App, el software bloqueará automáticamente los pedidos dirigidos a las siguientes regiones en la Fase 1:

- **El Centro Histórico de Xochimilco (Embarcaderos, Barrio San Pedro):** El tráfico turístico los fines de semana y las calles estrechas duplican los tiempos de traslado, haciendo inviable el reparto exprés de última milla.
- **Zonas de Alta Montaña (San Miguel Topilejo o Milpa Alta):** La topografía de pendientes pronunciadas incrementa drásticamente el consumo de electricidad de las bicicletas eléctricas, acelera el desgaste de los frenos y eleva el riesgo de accidentes de trabajo (**impactando las primas del IMSS y los seguros comerciales de \$387 pesos mensuales**).



Dark Store en Texcalpan, Morelos.

ofrece una ventaja competitiva excepcional para dominar el comercio electrónico y el quick commerce en la región estratégica de los **altos de Morelos**. Al situarse en los límites entre los municipios de **Atlatlahucan y Yecapixtla**, esta ubicación funciona como un hub logístico con acceso privilegiado a zonas residenciales y comerciales de alto poder adquisitivo

Domicilio: Calle Anafre No. 48, en el fraccionamiento Tehuicil II con Código Postal 62840, Texcalpan, Estado de Morelos, México.

Ventajas Logísticas y de Mercado

A.- Proximidad a Clientes Premium: Fraccionamiento Tehuicil II se encuentra a solo minutos del exclusivo fraccionamiento **Lomas de Cocoyoc**. Esto permite satisfacer la demanda de entregas ultrarrápidas (last mile).

B.- Excelente Conectividad Vial: La ubicación facilita la incorporación inmediata a la Carretera Federal México-Cuautla (Mex 115) y la carretera estatal MOR 10. Esto agiliza los tiempos de despacho hacia Cuautla, Yecapixtla y Atlatlahucan, ampliando el radio de entrega eficiente..

C.- Reducción Drástica de Costos Fijos: A diferencia de rentar un local comercial tradicional en Cuautla o el centro de los municipios, operar una bodega a puerta cerrada en Texcalpan reduce drásticamente el costo por metro cuadrado de suelo industrial/residencial.





Fortalezas de Ubicación: Eficiencia de Distribución y Segmentación.

- **Acceso vial estratégico:** Texcalpan se sitúa en una zona de alta conectividad en la región de los Altos de Morelos. La cercanía con la carretera Yecapixtla–Ocuituco garantiza traslados seguros y ágiles hacia los centros de población cercanos.
- **Ruta de distribución de última milla:** La infraestructura vial de la zona, reforzada por proyectos como el "**Nuevo Camino El 11**", facilita una excelente conexión terrestre con comunidades vecinas. Esto optimiza los tiempos de entrega de bebidas e insumos en menos de **24 horas**.
- **Disponibilidad de servicios críticos:** La región cuenta con un desarrollo constante en servicios básicos, incluyendo recientes ampliaciones de redes de electrificación en zonas como **San Juan Texcalpan** y opciones de conectividad digital necesarias para procesar pedidos de comercio electrónico en tiempo real.

Fortalezas de Ubicación: Eficiencia de Distribución y Segmentación.

- **Línea de Hidratación y Nutrición:** El clima cálido característico del Estado de Morelos genera una demanda constante y predecible de agua purificada, sueros y bebidas hidratantes durante todo el año.
- **Línea de Esparcimiento Nocturno:** Al ser Morelos una entidad con alta afluencia turística, quintas de descanso y reuniones sociales de fin de semana, los horarios extendidos para la entrega de cervezas, vinos y destilados cubren un vacío desatendido por las tiendas de conveniencia tradicionales.
- **Segmento de Complementos de conveniencia:** La venta de consumibles críticos (**hielo, botanas, carbón y limones frescos**) complementa perfectamente las necesidades inmediatas de reuniones sociales y parrilladas familiares en la zona sin que el cliente deba salir de su ubicación.



3 Independientes

Aplicación Móvil

Para estructurar la arquitectura tecnológica de **¡AyAGUAS!** el ecosistema digital se dividirá de forma eficiente en **tres aplicaciones móviles independientes interconectadas en la nube.**

A continuación, se detalla la propuesta técnica de contenidos, pantallas y flujos funcionales para cada una de las Apps:

1. App ¡AyAGUAS! Retail (Para el Cliente Final)

Esta interfaz está diseñada bajo principios de alta conversión, psicología de ventas y retención. Su objetivo principal es asegurar una experiencia de compra fluida en menos de tres clics.

Módulos de Catálogo y Compra

- **Sección Hidratación y Línea Propia:** Venta de garrafones de **20L** y botellas (**500 ml, 1L y 1.5L**) de marca propia. Incluye opción de compra única o suscripción mensual programada.
- **Sección Lácteos y Bebidas Diurnas:** Subcategorías para leche entera, deslactosada, light, almendra y soya, junto con jugos naturales, latas de refresco y presentaciones familiares.
- **Sección Licores y Bodega Nocturna:** Acceso restrictivo a cervezas frías, vinos, destilados (**tequila, ron, vodka, whisky**) y bebidas preparadas (**Ready to Drink**).
- **Sección Complementos:** Compra exprés de bolsas de hielo, botanas familiares, carbón vegetal y limones frescos.





Módulo de Ingeniería de Menú (Combos y Ofertas)

- **Carrusel de "Combos Resolutivos":** Pestaña principal que agrupa productos cruzados con un solo botón de compra (ej. **Combo Pre-copeo Esencial o Combo Parrillero**).
- **Banner de Promociones Relámpago:** Activación automática de cupones de bienvenida y la mecánica de Happy Hour Nocturno (**jueves a sábado de 22:00 a 02:00 hrs**).

Billetera Digital Dual (The Wallet Ecosystem)

- **Wallet de Puntos Comerciales:** Monedero virtual que acumula automáticamente el **5%** de cada compra de licores o combos. Muestra el saldo disponible equivalente en pesos para redimir exclusivamente en agua purificada.
- **Módulo Eco-Wallet:** Apartado de economía circular. Permite al usuario declarar los envases que entregará al repartidor (**garrafones retornables, botellas PET o latas**). Incluye un escáner de cámara para validación y pre-carga de puntos ecológicos.

Checkout y Pasarela de Pagos

- **Validación de Mayoría de Edad:** Pantalla obligatoria de carga de identificación oficial (**INE/Pasaporte**) antes de liberar la sección de licores.
- **Motor de Pagos Integrado:** Checkout seguro con opciones de tarjeta de crédito/débito, Apple Pay, Google Pay, saldo de Wallet y la opción de **"Pago en Efectivo contra Entrega"**.
- **Rastreo en Tiempo Real:** Mapa interactivo con **GPS** que muestra la preparación del pedido en la **dark store** y la ruta del repartidor en la última milla.



App ¡AyAGUAS! Inversionistas (Para Socios de Capital)

Esta aplicación es una herramienta de transparencia financiera y control de activos. Al ingresar, el socio selecciona su perfil de inversión a través de dos modalidades de interfaz:

Modalidad A: Fondo de Inversión y Capital de Trabajo (FICA)

- **Dashboard de Rendimiento Líquido:** Pantalla principal que muestra el capital semilla total aportado (ej. **\$1,000,000 MXN**) y la tasa de interés fija activa.
- **Monitor de Diversificación:** Gráfica interactiva que desglosa visualmente el estatus del fondo: **80%** asignado a la operación real de las bodegas y **20%** protegido en instrumentos de renta fija regulados.
- **Calendario Automatizado de Retiros:** Agenda financiera que muestra la cuenta regresiva para el próximo depósito trimestral de **\$45,000 MXN**, con historial de transferencias e informes fiscales de retención de **ISR** listos para descargar.
- **Botón de Interés Compuesto:** Opción digital para activar o desactivar la reinversión automática de rendimientos al finalizar el plazo de **2 años**.

Modalidad B: Operador de Dark Store Financiada y Esquema Inmobiliario

- **Estado de Cuenta Hipotecario:** Módulo para el socio de la propiedad de uso mixto (como **Santiago Tepalcatlalpan, Xochimilco**). Muestra el saldo insoluto de los módulos de **\$500,000 MXN** y el estatus de la mensualidad de **\$3,745 MXN** contratada a **180 meses**.
- **Módulo de Amortización a Capital:** Botón para realizar aportaciones adelantadas directamente desde las utilidades del negocio, mostrando la reducción automática de meses y el ahorro de gastos administrativos.



- **Póliza Digital de Seguros Colectivos:** Acceso inmediato a las carátulas y números de siniestro del paquete cuádruple de seguros contratados (**Desempleo, Incapacidad, Vida y Últimos Gastos**).
- **Control de Regalías Corporativas:** Balance mensual en tiempo real que desglosa las ventas brutas de la bodega y calcula de forma transparente las retenciones del **5.0%** por Uso de Marca y **2.5%** por Plataforma Tecnológica.

App ¡AyAGUAS! Delivery (Para el Repartidor y Operador de Bodega)

Esta aplicación combina las funciones de gestión de inventario de la **dark store** con la logística de navegación de última milla para los repartidores con **IMSS**.

Módulo de Operador de Bodega (Picking & Packing)

- **Alerta de Pedido Entrante:** Notificación auditiva de alta prioridad que desglosa la lista de productos y combos solicitados por el cliente.
- **Temporizador de Preparación:** Contador regresivo de **2 minutos** para armar el pedido en los racks industriales y asegurar la velocidad operativa del modelo.
- **Control de Cadena de Frío:** Registro y validación manual o por sensor de que las **cervezas, aguas y bolsas de hielo** salgan a la temperatura óptima de consumo.

Módulo de Logística de Reparto (Última Milla)

- **Navegador Interno con Geocerca:** Mapa integrado que traza la ruta más rápida utilizando algoritmos que evitan avenidas con tráfico pesado y cuellos de botella viales. Respeta estrictamente los límites del radio de **4 a 5 km** de la sucursal.



- **Validación Legal de Entrega:** Pantalla que obliga al repartidor a escanear físicamente el código de barras de la identificación oficial del cliente para confirmar la mayoría de edad antes de entregar bebidas alcohólicas.

Módulo de Logística Inversa (Eco-Wallet Físico)

- **Recepción de Envases Reciclables:** Pestaña especial donde el repartidor confirma la cantidad de garrafones, botellas PET o latas de aluminio que el cliente entrega físicamente en la puerta.
- **Escáner QR de Confirmación:** Al terminar el conteo, el repartidor genera un **código QR** desde su pantalla; el cliente lo escanea con su **App Retail** y en ese segundo se liberan los puntos monetarios en su monedero virtual, cerrando el ciclo de economía circular de forma transparente.





Logística y Delivery

Rastreo en Tiempo Real:



Mapa en vivo para seguir al repartidor desde la tienda.

Entregas Programadas:



Opción de envío inmediato (express) o agendar para eventos.



Geocerca:

Delimitación de zonas de entrega para garantizar bebidas frías en minutos.



Carrito y Pago Seguro

Verificación de Edad:



Validación obligatoria mediante escaneo de identificación oficial (ID/DNI).

Pasarela Multipago:



Integración con tarjetas, billeteras digitales y pago contra entrega.

Cálculo de Impuestos:



Desglose transparente de tasas locales sobre el alcohol.



¡GRATIS!
REGISTRATE
2 GARRAFONES
DE
AGUA



Fidelización y Marketing

Suscripciones VIP:

Club de cerveza/ garrafón y botellas de agua de regalo / vino con envíos gratis y botellas exclusivas mensuales.



Monedero Digital:

Sistema de puntos acumulables por cada compra realizada.

Alertas Push:

Notificaciones de ofertas relámpago antes del fin de semana.





Programa de Economía Circular: "Eco-Wallet AyGUAS"

El programa se automatiza a través de la aplicación móvil y es ejecutado físicamente por los repartidores de la Dark Store durante el proceso de entrega de la última milla.

1. Tabla de Equivalencia de Puntos (Valor del Reciclaje)

Para mantener la viabilidad financiera, los puntos abonados al wallet equivalen a un valor monetario directo, calculado con base en el ahorro de insumos de la empresa y el precio comercial del material de reciclaje:

Material Recibido	Condición Requerida	Puntos en Wallet	Equivalencia en Efectivo App	Propósito Operativo
Garrafón PET (20L)	Limpio, con asa intacta y sin perforaciones	250 puntos	\$25.00 MXN	Triturar o granular para usar el plástico tal cual está (sin destruirlo) para darle el uso, de hacer nuestros Garráfonos.
Botella PET ¡AyGUAS! o Comercial	Aplastada, limpia y con tapa (Presentaciones de 500ml a 1.5L).	10 puntos	\$1.00 MXN	Reciclaje / Maquila: Compactación para fundición de resina para nuevas botellas.
Lata de Aluminio (Cerveza / Refresco)	Comprimida y limpia.	15 puntos	\$1.50 MXN	Reciclaje Comercial: Venta por volumen a plantas de reciclaje de aluminio para subsidiar costos de la App.



2. Flujo Operativo del Programa (Logística Inversa)

El secreto de esta estrategia es que no genera costos de transporte adicionales, ya que aprovecha el viaje de regreso del repartidor a la **Dark Store**:

1. **Solicitud en App:** Al programar un pedido (**de agua o licores**), el usuario marca la casilla: "**Tengo envases para reciclar/devolver**". La App abre la cámara para **validar rápidamente con una foto**.
2. **Validación y Recolección:** El repartidor llega al domicilio a entregar el nuevo pedido, recibe los envases vacíos del cliente **y escanea un código QR desde su App de operador** para confirmar la recepción física.
3. **Abono Instantáneo:** El sistema de la App libera de forma automática **los puntos en el wallet del cliente**.
4. **Almacenamiento Esbelto:** El repartidor regresa a la **dark store** y deposita los materiales en contenedores clasificados (**Racks de Garrafones Retornables vs. Contenedores de Reciclaje**).

3. Justificación Financiera ante Evaluadores e Inversionistas

- **Reducción Radical del Costo de Envase:** Fabricar o comprar un garrafón PET nuevo con asa tiene un costo elevado para el negocio. **Al recuperarlo por un valor de \$25.00 MXN en puntos virtuales, la empresa evita la competencia y crea un envase nuevo, incrementando el margen bruto real de ese garrafón en sus siguientes ciclos de vida y publicidad.**
- **Costo Marginal de los Puntos:** Los puntos otorgados están etiquetados para ser redimibles únicamente **en agua purificada de marca propia**. Como el agua tiene un margen de ganancia superior al **90%** y un costo de producción bajísimo, regalar producto mediante puntos te cuesta centavos, pero el cliente percibe un beneficio económico enorme.
- **Blindaje contra la Competencia:** Un cliente que tiene **\$50 pesos** acumulados en su **Eco-Wallet** por haber entregado sus envases de la fiesta del fin de semana, jamás le comprará el agua a un camión repartidor tradicional o a una tienda de conveniencia. El **programa amarra el ciclo completo del consumidor**.



Automatización de la Geocerca en el Software de la App

Para garantizar que la operación respete estos límites, el sistema digital de **¡AyAGUAS!** integrará las siguientes tres reglas tecnológicas:

a.- Bloqueo por Código Postal / Polígono GPS: Al descargar la aplicación, el usuario debe ingresar su ubicación. Si las coordenadas detectadas por el GPS caen fuera del polígono dibujado, por ejemplo en Santiago Tepalcatlalpan, la App desplegará el mensaje de forma elegante: **"Estamos preparando nuestro ecosistema para llegar a tu zona muy pronto. Por el momento, la cobertura no está activa"**.

b.- Cálculo Automático de Tiempos de Ruta: La App del repartidor estará enlazada en tiempo real con las **APIs de navegación (Google Maps / Waze)**. Si el tráfico en una noche de fin de semana incrementa el tiempo de ruta hacia Coapa a más de **28 minutos**, el sistema aplicará un ajuste dinámico en los tiempos de espera del cliente, manteniendo la transparencia.

c.- Enrutamiento Inteligente para el programa Eco-Wallet: El sistema priorizará la recolección de envases vacíos (**latas y PET**) únicamente en la Zona A durante los días de baja demanda (**lunes a miércoles**), asegurando que las bicicletas eléctricas, regresen con carga pesada de reciclaje solo en trayectos cortos, cuidando la vida útil del motor y maximizando el abono de puntos digitales.



Ingeniería de Costos y Optimización de la Cadena de Suministro Digital.

Es el pilar que transforma a ¡AyAGUAS! de una purificadora tradicional en una empresa tecnológica de alta rentabilidad.

COSTOS DEL PROYECTO	COSTOS	ANO	ANO	ANO	ANO	ANO
CONCEPTO	MES	1	2	3	4	5
Energia Electrica	\$ 500.00	\$ 6,000.00	\$ 6,300.00	\$ 6,615.00	\$ 6,945.75	\$ 7,293.04
E-Bikes	\$ 1,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,600.00	\$ 13,230.00	\$ 13,891.50	\$ 14,586.08
Tapas de garrafon(\$)	\$ 500.00	\$ 6,000.00	\$ 6,300.00	\$ 6,615.00	\$ 6,945.75	\$ 7,293.04
Sello para garrafon	\$ 90.00	\$ 1,080.00	\$ 1,134.00	\$ 1,190.70	\$ 1,250.24	\$ 1,312.75
Acido para lavado se sarro (aciplex)	\$ 20.00	\$ 200.00	\$ 210.00	\$ 220.50	\$ 231.53	\$ 243.10
Acido industrial para lavado	\$ 112.50	\$ 1,125.00	\$ 1,181.25	\$ 1,240.31	\$ 1,302.33	\$ 1,367.44
Mano de obra para operación	\$ 30,000.00	\$ 360,000.00	\$ 378,000.00	\$ 396,900.00	\$ 416,745.00	\$ 437,582.25
Repartidores con vehiculo		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Costos de bolsita	\$ 75.00	\$ 750.00	\$ 787.50	\$ 826.88	\$ 868.22	\$ 911.63
Administración	\$ 1,500.00	\$ 18,000.00	\$ 18,900.00	\$ 19,845.00	\$ 20,837.25	\$ 21,879.11
Seguros y permisos	\$ 2,000.00	\$ 24,000.00	\$ 25,200.00	\$ 26,460.00	\$ 27,783.00	\$ 29,172.15
Pago de agua	\$ 1,000.00	\$ 12,000.00	\$ 12,600.00	\$ 13,230.00	\$ 13,891.50	\$ 14,586.08
Mantenimiento de equipo	\$ 800.00	\$ 9,600.00	\$ 10,080.00	\$ 10,584.00	\$ 11,113.20	\$ 11,668.86
TOTAL		\$ 450.755.00	\$ 473.292.75	\$ 496.957.39	\$ 521.805.26	\$547.895.52

1. Maximización del Margen de Ganancia (Rentabilidad Real)

- **Desglose centavo a centavo:** A diferencia de la contabilidad tradicional que solo registra gastos, la ingeniería de costos calcula el costo exacto de cada mililitro producido, cada tapa colocada y cada kilovatio consumido.
- **Control de mermas:** Identifica pérdidas invisibles en el proceso de purificación (**como el agua de rechazo en los filtros**) y las traduce en dinero para corregirlas antes de que afecten las utilidades.

COSTOS TOTALES					
COSTOS FIJOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Mano de obra para operación	\$ 360,000.00	\$ 378,000.00	\$ 396,900.00	\$ 416,745.00	\$ 437,582.25
Costos de bolsitas	\$ 750.00	\$ 787.50	\$ 826.88	\$ 868.22	\$ 911.63
Administración	\$ 18,000.00	\$ 18,900.00	\$ 19,845.00	\$ 20,837.25	\$ 21,879.11
Pago de agua	\$ 12,000.00	\$ 12,600.00	\$ 13,230.00	\$ 13,891.50	\$ 14,586.08
Mantenimiento de equipo	\$ 9,600.00	\$ 10,080.00	\$ 10,584.00	\$ 11,113.20	\$ 11,668.86
Seguros y permisos	\$ 24,000.00	\$ 25,200.00	\$ 26,460.00	\$ 27,783.00	\$ 29,172.15
Repartidores con vehiculo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL	\$424,350.00	\$ 445,567.50	\$ 467,845.88	\$ 491,238.17	\$ 515,800.08

COSTOS VARIABLES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Energia electrica	\$ 6,000.00	\$ 6,300.00	\$ 6,615.00	\$ 6,945.75	\$ 7,293.04
Gasolina	\$ 12,000.00	\$ 12,600.00	\$ 13,230.00	\$ 13,891.50	\$ 14,586.08
Tapas de garrafon	\$ 6,000.00	\$ 6,300.00	\$ 6,615.00	\$ 6,945.75	\$ 7,293.04
Sello para garrafon	\$ 1,080.00	\$ 1,134.00	\$ 1,190.70	\$ 1,250.24	\$ 1,312.75
Acido para lavado de sarro	\$ 200.00	\$ 210.00	\$ 220.50	\$ 231.53	\$ 243.10
Acido industrial lavado garrafon	\$ 1,125.00	\$ 1,181.25	\$ 1,240.31	\$ 1,302.33	\$ 1,367.44
TOTAL	\$ 26,405.00	\$ 27,725.25	\$ 29,111.51	\$ 30,567.09	\$ 32,095.44
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTOS FIJOS	\$ 424,350.00	\$ 445,567.50	\$ 467,845.88	\$ 491,238.17	\$ 515,800.08
COSTOS VARIABLES	\$ 26,405.00	\$ 27,725.25	\$ 29,111.51	\$ 30,567.09	\$ 32,095.44
COSTOS TOTALES	\$ 450,755.00	\$ 473,292.75	\$ 496,957.39	\$ 521,805.26	\$ 547,895.52

2. Automatización Logística (Eficiencia en Entregas).

- **Rutas inteligentes:** La optimización digital permite que la aplicación móvil agrupe los pedidos por zonas geográficas en tiempo real. Esto reduce drásticamente el gasto en combustible (**Electricidad**) y el tiempo de entrega de los repartidores.
- **Reducción del costo por envío:** Asegura que el costo logístico de llevar un garrafón o algunas bebidas a un domicilio sea lo más bajo posible, permitiendo ofrecer precios competitivos sin castigar la ganancia.

3. Control de los "Costos Ocultos" de la Tecnología.

- **Transparencia digital:** Integra al costo operativo del producto las comisiones por pasarelas de pago con tarjeta, los costos de almacenamiento en servidores en la nube (**como AWS**) y el soporte técnico de la App.
- **Escalabilidad limpia:** Garantiza que si los pedidos se duplican, los costos de la plataforma digital se mantengan estables, logrando economías de escala.

4. Ventaja Competitiva Disruptiva.

- **Flexibilidad comercial:** Al conocer con precisión científica los costos optimizados, puedes lanzar promociones agresivas en la App (**como cupones de descuento o programas de lealtad**) con la certeza matemática de que no se va a perder dinero.



Introducción **Oportunidad de negocio.**

El presente trabajo evalúa la factibilidad técnica y financiera para desarrollar **¡AyGUAS!**, como una comercializadora y marca de la **Empresa RFT CAPITAL S.A.P.I. de C.V.**, omnicanal de agua purificada (**en garrafón y botellas**), bebidas y licores, con operaciones iniciales en la Ciudad de México.

El proyecto nace con el firme propósito de modernizar el mercado de distribución a domicilio, respondiendo a las demandas de conveniencia, inmediatez y seguridad que exigen los consumidores urbanos actuales.

Para garantizar la viabilidad y competitividad del negocio ante el entorno económico actual, el modelo operativo se fundamenta en la eficiencia de costos. Esto se logra mediante la implementación de **Dark Stores (tiendas ocultas)** estratégicamente ubicadas, las cuales eliminan los altos gastos de mantenimiento de un local comercial tradicional y optimizan los tiempos de entrega. Esta infraestructura logística se complementa con el desarrollo de **una aplicación móvil propia (App)**, que funcionará como el canal central de venta, permitiendo automatizar pedidos, gestionar agendas personales de consumo y ofrecer un programa de lealtad digital.

La estrategia de comercialización aborda dos frentes clave: por un lado, capturar la alta demanda del mercado **de licores y bebidas** en horarios extendidos; por el otro, posicionar una **marca propia de agua purificada** que garantice los más altos estándares de pureza mediante tecnología de vanguardia. De este modo, **¡AyGUAS!** se proyecta no solo como una solución de conveniencia, sino como una empresa eficiente, escalable y con las herramientas tecnológicas necesarias para sobresalir en un mercado altamente competitivo.





Ventajas del servicio

Entrega rápida:

Los pedidos llegan en menos de 30 minutos.



Bebidas a la temperatura ideal:

El sistema garantiza que las cervezas y refrescos lleguen listos para consumirse.

Promociones constantes:

Ofrece cupones de descuento, vasos de regalo o precios especiales en días festivos.





Estrategia de Precios y Promociones

El modelo de fijación de precios de **¡AyGUAS!** se basa en una estrategia de Precios de Penetración para el portafolio de agua purificada (**marca propia**) y Precios por Conveniencia para el segmento **de licores, cervezas y complementos en horarios extendidos**.

Para maximizar **el ticket promedio** dentro de la aplicación móvil, se implementará una arquitectura de Venta Cruzada (**Cross-Selling**) mediante combos estratégicos y promociones de alta conversión.

1. Ingeniería de Menú: Estrategia de Combos (Licores + Complementos)

Los combos están diseñados bajo la premisa de "**resolver la reunión en un clic**". Al agrupar el producto de alto costo (**licor**) con insumos de bajo costo y alto margen (**hielo, refresco, limones**), el cliente percibe un gran ahorro mientras la empresa incrementa su utilidad monetaria neta.

1. Combo "Precopeo Esencial" (Línea de Destilados Universitarios / Jóvenes)

- **Contenido:** 1 Botella de Ron (**Bacardí Blanco 750 ml**) o Vodka (**Smirnoff 750 ml**) + 1 Refresco familiar (**Coca-Cola 2.5L**) + 1 Bolsa de Hielo (**5 kg**).
- **Precio Combo App:** \$299 MXN (Ahorro percibido del 15% vs. compra individual).

2. Combo "Fiesta Mexicana" (Línea Premium Tequila)

- **Contenido:** 1 Botella de Tequila (**Gran Centenario Plata o Reposado 700 ml**) + 1 Mezclador Toronja (**Squirt 2L**) + 1 Bolsa de Hielo (**5 kg**) + 1 Red de Limones frescos (**500g**).
- **Precio Combo App:** \$420 MXN.



3. Combo "Especial de Fin de Semana" (Whisky / Reunión Ejecutiva)

- **Contenido:** 1 Botella de Whisky (Johnnie Walker Red Label 750 ml) + 2 Latas de Agua Mineral (Peñafiel 355 ml) + 1 Bolsa de Hielo (5 kg) + 1 Botana Familiar (Papas/Cacahuates).
- **Precio Combo App: \$480 MXN.**

4. Combo "Parrillero Nocturno" (Para consumo con Carbón)

- **Contenido:** 1 Twelve-Pack de Cerveza (Corona/Victoria en lata) + 1 Bolsa de Carbón (3 kg) + 1 Bolsa de Hielo (5 kg).
- **Precio Combo App: \$310 MXN.**

2. Estrategia de Promociones y Retención Digital

Para incentivar la **descarga de la App**, la **primera compra** y **garantizar la recurrencia**, se ejecutarán las siguientes mecánicas promocionales automáticas:

- **Promoción de Bienvenida (User Acquisition):** En la descarga de la App y primera compra de cualquier combo de licores, **el usuario recibe 1 Garrafón de Agua de 20L de marca propia totalmente gratis (aplicable en su próximo pedido)**. Esto vincula de inmediato al cliente con el producto ancla de consumo diario.
- **Mecánica "Happy Hour Nocturno":** Activación de descuentos relámpago automatizados los días **jueves, viernes y sábados** en el horario crítico de **22:00 a 02:00 horas**. Descuentos del **10% en cervezas seleccionadas** para competir directamente con las tiendas de conveniencia tradicionales.
- **Suscripción Residencial / B2B (Agua Purificada):** Paquetes prepagados con descuento para hogares y oficinas en la Benito Juárez. Por ejemplo: **"Plan Hidrata 5" (5 garrafones por \$160 MXN, reduciendo el costo unitario a \$32 MXN y asegurando la fidelidad mensual del cliente)**.





3. El Ecosistema del Wallet de Puntos (Estrategia de Fidelización)

El núcleo de la estrategia promocional es el **Subsidio Cruzado Tecnológico**:

- Cada compra de **un Combo de Licores o Cervezas** acumula el **5%** del valor del ticket **en puntos dentro del wallet de la App**.
- Estos puntos son redimibles exclusivamente **para adquirir agua purificada de marca propia (garrafones o botellas)**.
- **Efecto psicológico**: El consumidor siente que su consumo de fin de semana (**licores**) le financia o le "**regala**" la hidratación básica de su semana (**agua**), blindando al cliente de por vida contra marcas competidoras tradicionales.





*Descuentos
Agresivos*

Políticas de Mitigación para

Para poder aplicar **promociones agresivas sin destruir la rentabilidad del negocio**, ¡AyGUAS! ejecutará las siguientes **tres reglas financieras automatizadas** en la App:

- **Subsidio Cruzado Obligatorio (Regla de Combo):** Queda estrictamente prohibido aplicar descuentos individuales mayores **al 10%** en marcas de licores comerciales o cervezas (**márgenes bajos**). El descuento agresivo (**ej. 25%**) solo **se activará si el usuario compra un Combo**, asegurando que la pérdida de margen del licor se compense con la alta ganancia del hielo, los limones y el agua de marca propia.
- **Restricción por Horario Crítico (Dynamic Pricing):** Los descuentos agresivos se utilizarán exclusivamente como ganchos de captación en días de baja demanda (**domingo a miércoles**). Los **jueves, viernes y sábados** por la noche, **los precios regresarán a su tarifa estándar** por conveniencia, aprovechando la alta disposición de pago del cliente nocturno.
- **Límite de Redención por Usuario:** Las promociones de captación agresivas (**como el garrafón gratis en la primera compra**) estarán topadas a una sola cuenta por dispositivo móvil y tarjeta bancaria, **evitando el abuso de cupones y protegiendo el flujo de efectivo neto**.





Emprendimiento

Creación de la Comunidad de ¡AyAGUAS!

El objetivo **no es solo vender la operación de una bodega oculta**, sino construir **una red de emprendedores tecnológicos** interconectados que fortalezcan el valor de la marca.

- **Foro de Co-Inversión y Buenas Prácticas (La Red ¡AyAGUAS!):** Un canal digital exclusivo (**mediante plataformas como Slack o Discord corporativo**) donde los operadores de las diferentes **Dark Stores de la Ciudad de México** comparten datos reales, estrategias de rutas de reparto eficientes y coordinan compras masivas consolidadas con proveedores de licores para abaratar aún más los costos de importación.
- **Alianzas Locales (Networking Comunitario):** Capacitar al inversionista para que integre su negocio con el ecosistema de su alcaldía. **Se le enseña a cerrar convenios de suministro B2B** recurrentes con restaurantes, escuelas y oficinas locales para asegurar la venta de agua propia diurna, mientras la App domina el consumo residencial nocturno.

Justificación de Viabilidad para el Inversionista

Este ecosistema de capacitación transforma la inversión en un modelo llave en mano (**Turnkey Solution**). El inversionista no tiene que adivinar cómo operar; recibe los manuales estandarizados, el software optimizado y el respaldo de una comunidad activa. Esto reduce la curva de aprendizaje a cero y asegura que el Periodo de Recuperación de la Inversión (**Payback Period de 10 meses**) se cumpla de forma estricta y segura en cada nueva ubicación.



Esquema de Regalías y Comisiones.

Para estructurar un modelo de **expansión de alta seguridad jurídica y financiera** para los socios inversionistas de **¡AyGUAS!**, se ha diseñado el **Esquema de Comisiones Híbrido Avanzado**. Este modelo no solo cubre el uso de la tecnología, sino que integra de forma obligatoria la formalidad laboral (**IMSS**), blindajes patrimoniales (**seguros**), y un esquema de financiamiento dual tanto para el capital inicial de **\$419,414.28 MXN** como para la adquisición de un inmueble de uso mixto (**Casa-Habitación y Dark Store**).

1. Esquema de Regalías y Comisiones: Modelo "Tech, Brand & Security"

El inversionista u operador pagará mensualmente un porcentaje calculado sobre las ventas brutas facturadas a través de la **aplicación móvil**, el cual se divide de la siguiente manera:





- **Regalía de Marca (5.0%) y Plataforma (2.5%):** Cubren el uso de la marca, algoritmos de la App, actualizaciones del software y la gestión del Eco-Wallet de puntos.
- **Cuota Colectiva de Seguros Adicionales (2%):** Al ser una red de Socios Inversionistas, el corporativo contrata una póliza global institucional (**Blindaje Patrimonial para Socios**) que abarata costos y protege a cada **Dark Store** individual con:

Póliza Sombrilla Corporativa (Umbrella Policy)

1. **Seguro de Responsabilidad Civil Comercial:** Protege ante cualquier incidente con los productos (**ej. sellos de seguridad dañados o problemas con licores**).
2. **Seguro de Daños e Inventario:** Cobertura contra robos, asaltos, incendios o inundaciones dentro de la bodega, protegiendo tanto la planta purificadora como el stock de licores de alta gama.
3. **Seguro de Tránsito para Repartidores:** Cobertura de cobertura amplia para las bicicletas eléctricas de reparto ante accidentes viales durante las rutas de última milla.
4. **Implementación de la Cobertura de Previsión Social Integral:** Como parte del compromiso con la gobernanza corporativa y el bienestar de nuestros inversionistas, la empresa establece el esquema de Previsión Social Integral. Este beneficio otorga a los socios acceso completo a la plataforma institucional de seguridad social del Estado, como es el **IMSS (Instituto Mexicano del Seguro Social)** garantizando una red de protección en salud, invalidez y retiro. Esta medida alinea a la organización con las mejores prácticas de regularización corporativa y asegura la continuidad del negocio mediante la protección de sus miembros clave.



5. **Cobertura de Continuidad Operativa por Eventos de Fuerza Mayor:** Para garantizar la conectividad estratégica y salvaguardar la información confidencial de la empresa, la sociedad otorgará a sus socios una cobertura de **\$5,000** pesos por reposición tecnológica ante incidentes de seguridad que afecten sus herramientas de comunicación móvil corporativa.
6. **Servicio de Asistencia Institucional ante Pérdida de Identidad Corporativa y Documentación:** Este beneficio se enfoca en el respaldo legal y logístico para el socio. Más allá de reponer los papeles, el valor real para la empresa es minimizar el tiempo que el socio pierde en trámites burocráticos y proteger a la sociedad de un posible robo de identidad que ponga en riesgo las firmas o cuentas de la empresa.
7. **Servicio de Traslado Médico de Emergencia Terrestre:** Este servicio garantiza que ante cualquier emergencia de salud o accidente que sufra un socio, la empresa proveerá la logística inmediata para su estabilización y traslado a un centro hospitalario. **Se redacta bajo el concepto de salvaguarda de la integridad ejecutiva.**
8. **Cobertura de Movilidad Ejecutiva y Respaldo Vial Integral:** Este beneficio garantiza que los socios nunca queden varados por fallas mecánicas menores. El valor estratégico para la empresa es minimizar las pérdidas de tiempo en traslados y asegurar que el socio llegue a sus compromisos comerciales de manera segura.
9. **Cobertura de Convalecencia y Recuperación Post-Hospitalaria:** Este beneficio está diseñado para cubrir los gastos de hospedaje del socio cuando, tras un alta médica por accidente, no se encuentra en condiciones de viajar de regreso a su residencia habitual o requiere un aislamiento/descanso cercano al centro médico. El valor corporativo es acelerar la recuperación y garantizar el bienestar del socio en un entorno controlado.



10. **Cobertura de Gastos Funerarios y Respaldo Familiar Legado:** Este beneficio otorga tranquilidad patrimonial a la familia del socio en el momento más crítico. Desde la perspectiva empresarial, garantiza que la sociedad asuma con dignidad, respeto y de forma inmediata los costos de la pérdida, protegiendo además la imagen e institucionalidad de la empresa.
11. **Cobertura de Seguro de Vida e Indemnización Patrimonial:** El seguro de vida para socios tiene un doble valor estratégico. Además de proteger el sustento de la familia del socio, legalmente puede estructurarse como un seguro de **"Hombre Clave" (Key Man)**, lo que permite a la empresa tener los fondos necesarios para comprar las acciones del socio fallecido a sus herederos y evitar la entrada de terceros ajenos al negocio.
12. **Cobertura de Contingencia Financiera por Incapacidad Permanente:** Esta cláusula protege tanto al socio como a la estabilidad de la empresa. Si un socio sufre un accidente o enfermedad que le impida volver a trabajar, el seguro le otorga un capital para garantizar su futuro financiero, mientras que la empresa mitiga la pérdida de su capacidad operativa y toma provisiones para su sustitución.
13. **Cobertura de Indemnización por Pérdidas Orgánicas e Integridad Corporal:** El seguro de pérdidas orgánicas otorga una indemnización al socio si, a causa de un accidente, sufre la pérdida o inutilización de miembros o facultades (**manos, pies, vista, oído, etc.**). El valor para la empresa es ofrecer un respaldo económico inmediato frente a una disminución de la integridad física del socio, protegiendo su estabilidad personal y su capacidad de aportar al negocio.
14. **Cobertura de Indemnización por Muerte Accidental y Contingencia Crítica:** Esta cobertura duplica o complementa la suma asegurada **del seguro de vida** tradicional si el fallecimiento del socio ocurre a causa de un accidente de forma imprevista y violenta. El valor corporativo es otorgar una protección financiera mucho más sólida a la familia del socio ante una pérdida repentina que no dio margen a una planeación patrimonial.



15. **Cobertura de Defensa, Asesoría Legal y Protección Jurídica Integral:** Este seguro protege al socio frente a litigios, demandas o requerimientos de autoridades que puedan surgir tanto en su vida privada como en el ejercicio de sus funciones. El valor estratégico fundamental es que evita que un problema legal personal distraiga al socio de la operación o ponga en riesgo colateral los activos y la reputación de la empresa.
16. **Cobertura de Reembolso de Gastos Médicos Mayores por Accidente:** Este beneficio garantiza el acceso inmediato a la mejor atención médica privada sin que el patrimonio personal del socio se vea afectado ante un imprevisto. A diferencia de un seguro médico general, este se activa específicamente por lesiones corporales derivadas de un accidente.
17. **Servicio de Enlace Telefónico de Emergencia y Gestión de Crisis:** Este servicio funciona como una central de respuesta inmediata **24/7** dedicada exclusivamente a los socios. En situaciones de crisis extrema (**accidentes graves, crisis de seguridad o contingencias de salud fuera de la ciudad**), el socio o sus familiares cuentan con una línea prioritaria donde un operador gestiona en tiempo real el enlace con ambulancias, protección civil, cuerpos policíacos o asesores legales de la empresa, centralizando el control del evento.
18. **Servicio Corporativo de Concierge Médico y Vinculación Pediátrica:** Este beneficio extiende el blindaje ejecutivo a la familia directa del socio, específicamente a sus hijos. **El valor estratégico para la empresa es otorgar paz mental y conciliación familiar.** Al facilitar el acceso inmediato a especialistas certificados en salud infantil, se minimizan las ausencias, distracciones o el estrés del socio ante una urgencia familiar, garantizando su enfoque en la alta dirección del negocio.



19. Cobertura de Asistencia Turística, Movilidad Global y Respaldo en Viajes:

Este beneficio protege al socio durante sus viajes de negocio o placer, tanto a nivel nacional como internacional. Su valor estratégico radica en garantizar la continuidad del negocio en el extranjero, resolviendo imprevistos logísticos o de salud fuera de su residencia habitual para que el socio mantenga su agenda ejecutiva sin contratiempos.

20. Cobertura de Acompañamiento Integral y Asistencia Materno-Infantil: Este beneficio otorga protección, seguimiento médico y facilidades logísticas a las socias **(o a las cónyuges de los socios)** durante la etapa de gestación, parto y postparto. El valor estratégico para la empresa es brindar estabilidad patrimonial frente a los altos costos médicos de la maternidad y asegurar una transición armónica que proteja la salud de la madre y del recién nacido, garantizando la retención del talento clave.

21. Servicio Institucional de Telemedicina y Orientación Médica Primaria: Este servicio funciona como el primer filtro de salud para el socio. Otorga acceso inmediato y remoto a médicos generales y especialistas para resolver dudas sobre síntomas, interpretar análisis clínicos o recibir recomendaciones de cuidado. El valor estratégico para la empresa **es evitar la automedicación, optimizar el tiempo del socio** y prevenir que un malestar menor se convierta en una crisis médica que interrumpa sus funciones de alta dirección.

22. Cobertura de Contingencia Crítica por Desposesión Patrimonial en Cajero Automático y Asistencia Post-Trauma: Este beneficio otorga protección financiera, médica y legal al socio ante un asalto de alto impacto ocurrido durante el uso de cajeros automáticos. El término **"violencia excesiva"** implica un evento con un alto componente de trauma físico o psicológico **(lesiones, amenazas con armas de fuego o privación ilegal de la libertad exprés)**. El valor para la empresa es blindar al socio con recursos inmediatos para su recuperación integral **(salud, finanzas y asesoría legal)** ante un delito de alta gravedad.



23. **Cobertura de Contingencia por Desposesión Patrimonial en Traslado Hospitalario Familiar:** Este beneficio protege la economía del socio en momentos de alta vulnerabilidad emocional. Cuando un familiar directo del socio (**cónyuge o hijos**) es hospitalizado por una emergencia, los traslados apresurados en taxis, transporte privado por aplicación o la estancia en las inmediaciones del hospital representan un blanco fácil para la delincuencia. El valor para la empresa es otorgar una red de seguridad financiera y tranquilidad familiar, asegurando que el socio reciba el reembolso inmediato del efectivo o pertenencias robadas durante este trayecto crítico.
24. **Resguardo Patrimonial ante Emergencias Médicas:** La inclusión del **servicio de ambulancia terrestre** actúa como un mecanismo de previsión financiera, diseñado para mitigar el impacto económico de un siniestro.



Efecto Multiplicador de la Rotación de Inventarios en ¡AyAGUAS!

El modelo de negocio demuestra una alta eficiencia operativa: Partiendo de una base de activos realizables de **\$87,432 MXN**, la constante **reinversión del inventario** cataliza las ventas hasta proyectar una utilidad anual estimada de **\$1,376,590.32 MXN**. Este flujo refleja la capacidad de la **Dark Store** para convertir rápidamente las existencias en rendimientos de alto impacto.

Viabilidad Financiera:

Inversión en Stock vs. Rendimiento Anual

- **Inversión Inicial en Inventario: \$87,432 MXN**
- **Rendimiento Anual Proyectado: \$1,376,590.32 MXN (Aprox.) en el primer año.**
- **Estrategia: Reinversión compuesta de existencias.**

Nota ejecutiva: La agilidad en la rotación del inventario de **¡AyAGUAS!** permite multiplicar el capital de trabajo inicial, consolidando un atractivo retorno anual para la unidad de negocio.

Conceptos	Unidad	Cantidad	Costo Unitario	Montos
Garrafrones	20 Lts.	150	\$ 35.00	\$ 5,250.00
Tapa	1 Pieza	150	\$ 0.50	\$ 75.00
Bolsas de Hielo	1 Pieza	100	\$ 6.14	\$ 614.00
Botella pet	1.5 lts	100	\$ 5.00	\$ 500.00
Botella pet	1 lts	100	\$ 4.50	\$ 450.00
Botella pet	500 ml.	100	\$ 4.00	\$ 400.00
Electrolit suero	500 ml.	100	\$ 19.50	\$ 1,950.00
Peñafiel Mineral	600 ml.	240	\$ 10.84	\$ 2,601.60
Topo Chico	355 ml.	240	\$ 14.16	\$ 3,398.40

Leche Lala	1 Lts.	120	\$ 22.08	\$ 2,649.96
Lala deslactosada	1 Lts.	120	\$ 23.75	\$ 2,850.00
Light Lala	1 Lts.	96	\$ 22.91	\$ 2,199.36
Leche Almendra	1 Lts.	30	\$ 36.00	\$ 1,080.00
Soya Ades	1 Lts.	30	\$ 32.00	\$ 960.00
Corona Extra/ Victoria	Lata 355 ml	360	\$ 13.67	\$ 4,921.20
Modelo Especial	Lata 355 ml	270	\$ 16.34	\$ 4,411.80
Tequila Don Julio	Reposado 750 ml	12	\$ 680.00	\$ 8,160.00
Tequila Gran Centenario	Plata 750 ml	15	\$ 260.00	\$ 3,900.00
Bacardí Blanco	Ron 750 ml	20	\$ 190.00	\$ 3,800.00
Smirnoff No. 21	Vodka 750 ml	15	\$ 185.00	\$ 2,775.00
Johnnie Walker	Red 700 ml	15	\$ 290.00	\$ 4,350.00
Johnnie Walker	Black 750 ml	8	\$ 690.00	\$ 5,520.00
Concha y Toro	Vino Tinto 750 ml	24	\$ 115.00	\$ 2,760.00
New Mix Paloma	Lata 473 ml.	100	\$ 18.00	\$ 1,800.00
Smirnoff Ice original	Botella 355 ml.	72	\$ 24.00	\$ 1,728.00
Coca-Cola Original	Botella 2.5 Lts.	120	\$ 35.84	\$ 4,300.80
Coca-Cola Original Squirt Toronja	Lata 355 ml.	240	\$ 13.34	\$ 3,201.60
	Botella 2 Lts.	90	\$ 27.50	\$ 2,475.00
Jugo del Valle Naranja/Mango	Tretrapack 1 Lts.	40	\$ 22.00	\$ 880.00
Jugo Natural Naranja	Prensado 20 Lts.	20	\$ 28.00	\$ 560.00
Papas Sabritas/Doritos	Familiar 240 Grs.	60	\$ 48.00	\$ 2,880.00
Cacahuates Japoneses/Salado	Barcel 150 Grs.	80	\$ 22.00	\$ 1,760.00
Bolsa de Carbón	Vegetal Encino 3Kls.	40	\$ 38.00	\$ 1,520.00
Limón semilla Fresco	Alta Calidad x Kilo	30	\$ 25.00	\$ 750.00
Costo total Inventario Inicial		3307	\$ 87.431.72	

Proyección Estratégica de Ingresos y Viabilidad Comercial a Largo Plazo.

PROTECCION MENSUAL						
concepto por mes	1	2	3	4	5	6
produccion total de garrafones (no.)	1000	1000	1000	1000	1000	1000
produccion de bolsa	500	500	500	500	500	500
Produccion de cubos de hielo (kg)	15288	15288	15288	15288	15288	15288
Precio Por garrafon	\$ 45.00	\$ 45.00	\$ 45.00	\$ 45.00	\$ 45.00	\$ 45.00
precio de bolsa	\$ 2.00	\$ 2.00	2.00	\$ 2.00	\$ 2.00	\$ 2.00
Precio de cubos de hielo (kg)	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00
ingreso por venta de garrafon	\$ 45,000.00	\$ 45,000.00	\$ 45,000.00	\$ 45,000.00	\$ 45,000.00	\$ 45,000.00
ingreso por venta de bolsa	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00
Ingreso de venta de cubos de hielo	\$ 12,500.00	\$ 12,500.00	12,500.00	\$ 12,500.00	\$ 12,500.00	\$ 12,500.00
Total de ingresos	58,500.00	58,500.00	\$ 58,500.00	\$ 58,500.00	\$ 58,500.00	\$ 58,500.00

DE INGRESOS						
7	8	9	10	11	12	Total
1000	1000	1000	1000	1000	1000	12000
500	500	500	500	500	500	6000
15288	15288	15288	15288	15288	15288	
\$ 45.00	\$ 45.00	\$ 45.00	\$ 45.00	\$ 45.00	\$ 45.00	
\$ 2.00	\$ 2.00	\$ 2.00	\$ 2.00	\$ 2.00	\$ 2.00	
\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	
\$ 45,000.00	\$ 45,000.00	\$ 45,000.00	\$ 45,000.00	\$ 45,000.00	\$ 45,000.00	\$ 540,000.00
\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 12,000.00
\$ 12,500.00	\$ 12,500.00	\$ 12,500.00	\$ 12,500.00	\$ 12,500.00	\$ 12,500.00	\$ 150,000.00
\$ 58,500.00	\$ 58,500.00	\$ 58,500.00	\$ 58,500.00	\$ 58,500.00	\$ 58,500.00	\$ 702,000.00



*Estimación
Ejecutiva*

Matriz de Costos Operativos Mensuales

La matriz de costos operativos mensuales para la primera **Dark Store de ¡AyGUAS!** en la Alcaldía Benito Juárez (**Colonia Nativitas**) se estima en un total de **\$35,590 MXN**. Esta cifra representa los egresos fijos mensuales requeridos para mantener el nodo logístico activo, sin incluir el costo de adquisición de la mercancía (**el cual varía según el volumen de ventas**).

Matriz de Costos Operativos Mensuales (Estimación Ejecutiva)

A continuación, se desglosan los conceptos agrupados por áreas clave de gasto para asegurar una operación esbelta y de alta eficiencia:

Categoría de Gasto	Concepto Específico	Costo Mensual Estimado (MXN)	Justificación Operativa
Infraestructura Física	Arrendamiento de Bodega Comercial	\$ 20,000	Espacio de almacenamiento cerrado al público (aprox. 40-60 m ²) en zona accesible de Benito Juárez.
Servicios Base	Suministro de Energía, Agua, mantenimiento e Internet	\$2,100	Electricidad comercial para refrigeradores (cadena de frío de cerveza/agua) e internet simétrico para la App.



Matriz de Costos Operativos Mensuales (Estimación Ejecutiva)

Categoría de Gasto	Concepto Específico	Costo Mensual Estimado (MXN)	Justificación Operativa
Logística de Última Milla	Mantenimiento Vehicular	\$1,500	Dos operadores/repartidores multitarea en turnos rotativos para cubrir horarios diurnos y extendidos.
Servicios Base	Suministro de Energía, Agua, mantenimiento e Internet	\$4,000	Insumos fijos para las unidades de entrega de la empresa (bicicletas eléctricas).
Tecnología	Infraestructura Digital y Servidores	\$2,500	Hosting, soporte técnico de la App móvil propia, licencias básicas y mantenimiento de la pasarela de pagos.
Mercadotecnia	Publicidad Local Geolocalizada	\$3,500	Campañas digitales dirigidas exclusivamente a los residentes en el radio de cobertura de la dark store.



Matriz de Costos Operativos Mensuales (Estimación Ejecutiva)

Categoría de Gasto	Concepto Específico	Costo Mensual Estimado (MXN)	Justificación Operativa
Operación General	Insumos de Empaque e Imprevistos	\$1,990	Bolsas, sellos de seguridad, insumos de limpieza para el cumplimiento sanitario y caja chica.
TOTAL MENSUAL	Costos Fijos de Operación	\$35,590	Presupuesto base requerido para la continuidad operativa de la sucursal piloto.





Presupuesto de Inversión Inicial

Este presupuesto cubre todo el equipamiento logístico, operativo, tecnológico y comercial indispensable para la fase piloto del proyecto:

Categoría de Inversión	Concepto Específico	Costo Estimado (MXN)	Propósito Estratégico
Infraestructura Logística	Planta Purificadora y Envasadora de Agua (Fase 1)	\$139,845.78	Equipo de filtrado, ósmosis inversa, luz UV y línea de llenado manual para la marca propia.
Cadena de Frío	Refrigeradores Comerciales e Insumos de Congelación	\$15,587	3 enfriadores verticales de alta capacidad para cerveza/agua y 1 congelador para bolsas de hielo.
Logística de Última Milla	Bici_Elétrica de Reparto con Caja Térmica	\$30,000	Adquisición de 2 Bici-Eléctricas de baja cilindrada, equipadas con cajas térmicas.



Categoría de Inversión	Concepto Específico	Costo Estimado (MXN)	Propósito Estratégico
Almacenamiento	Racks Industriales y Mobiliario de Bodega	\$4,057.78	Estantería metálica reforzada para el almacenamiento vertical de garrafones, botellas, licores y carbón.
Tecnología y Hardware	Equipo de Cómputo, Terminales y Escáner	\$25,000	Computadora de control, impresora de tickets, escáner de códigos de barra y terminales punto de venta (TPV).
Inventario Inicial Ancla	Envases PET (Garrafones/Botellas) y Stock de Bebidas	\$87,431.72	Compra inicial de garrafones con asa, tapas, etiquetas y las primeras cajas de Bebidas, licores/cervezas de alta rotación.
Activos Intangibles	Licencias, Permisos Legales y Software	\$70,000	Trámites de apertura, aviso de funcionamiento sanitario y licencias de software logístico para la App.



Categoría de Inversión	Concepto Específico	Costo Estimado (MXN)	Propósito Estratégico
Capital de Trabajo	Fondo de Contingencia (Caja Chica)	\$31,000	Margen de maniobra financiero para cubrir imprevistos durante las primeras semanas de operación.
TOTAL INVERSIÓN	Capital Inicial de Equipamiento	\$402,922.28	Monto total necesario para la puesta en marcha de la primera sucursal piloto.

Justificación Económica de la Inversión

- **Rápido Retorno de Inversión (ROI):** Al combinar un costo fijo operativo mensual bajo (**\$35,590 MXN**) con una inversión inicial contenida de **\$402,922.28 MXN**, el negocio minimiza radicalmente la barrera de entrada.
- **Valor de los Activos:** Más del **88% de la inversión** se destina a **activos fijos** tangibles (**planta de agua, refrigeradores, Bicis y racks**) que conservan su **valor comercial y técnico**, reduciendo drásticamente el riesgo de pérdida de capital frente a inversionistas.





Financiamiento Inmobiliario. *Corporativo*

Este modelo permite a los socios adquirir inmuebles de uso mixto (**casa-habitación y Dark Store**) utilizando economías de escala y esquemas de aportación protegidos por contratos de fideicomiso o copropiedad de alta seguridad jurídica.

Estructura Financiera del Portafolio Inmobiliario por Módulos

Para facilitar la escalabilidad, la empresa divide el financiamiento del valor total de la propiedad **en módulos o contratos de \$500,000 MXN**. Un socio puede adquirir un solo módulo (**en régimen de copropiedad**) o múltiples módulos hasta cubrir el **100%** de la propiedad de forma individual a través de la empresa.

Desglose de la Mensualidad Tipo (Por cada módulo de \$500,000 MXN)

El costo financiero está sumamente optimizado y se desglosa bajo un estricto control contable:

- **Plazo de Financiamiento:** 180 meses (**15 años**).
- **Mensualidad Total:** **\$3,745.00 MXN** aproximadamente.
- **Amortización a Capital:** **\$2,778.00 MXN** (Inyección directa al valor real de la propiedad).
- **Gastos Administrativos:** **\$500.00 MXN** (Operación del fondo de la empresa).
- **Impuesto al Valor Agregado (IVA):** **\$80.00 MXN**.
- **Paquete de Seguros Colectivos:** **\$387.00 MXN**.



Blindaje Patrimonial Cobertura del Paquete de Seguros

La cuota de **\$387 pesos mensuales** activa una póliza cuádruple contratada de forma institucional por **¡AyAGUAS!**, mitigando cualquier riesgo de impago:

1. **Seguro de Desempleo / Prórroga:** Cubre las mensualidades del socio en caso de pérdida involuntaria de su fuente de ingresos principal.
2. **Seguro de Incapacidad:** Protege la continuidad del contrato si el socio sufre un accidente que le impida trabajar.
3. **Seguro de Vida:** En caso de fallecimiento, el saldo insoluto del módulo queda liquidado, heredando la propiedad o las acciones de la **dark store** a sus beneficiarios **sin deudas**.
4. **Seguro de Últimos Gastos:** Cobertura de gastos funerarios y de transición legal para la familia del socio.

Mecanismos de Compra y Legalidad (Régimen Dual)

El inversionista puede elegir entre dos vías legales aprobadas por la asamblea corporativa de la empresa:

- **Régimen de Copropiedad (Inversión Colectiva):** Ideal para inversionistas de menor capital. Varios socios compran módulos de **\$500,000 MXN** sobre una misma propiedad estratégica para una **Dark Store**. Las escrituras reflejan el porcentaje proporcional de cada uno y las utilidades operativas de la bodega se reparten de forma equitativa de acuerdo con los módulos aportados.
- **Adquisición Individual Corporativa:** El socio adquiere el **100%** de los módulos necesarios para la propiedad utilizando la personalidad jurídica y los convenios fiscales de **¡AyAGUAS!**, operando de manera exclusiva la **Dark Store** en la planta baja y habitando los niveles superiores.



Reglas de Activación del Crédito y Gastos de Escrituración

Para mantener la liquidez y salud financiera del fondo inmobiliario de **¡AyAGUAS!**, se establecen dos ventanas de asignación basadas en el avance del capital:

1. **Licitación y Entrega Inmediata (25%):** Si el socio tiene listo el **25% del valor total de la propiedad en un solo pago de enganche**, la empresa gestiona la entrega y posesión inmediata del inmueble para comenzar la adecuación física de la **Dark Store**.
2. **Financiamiento por Aportación (35%):** Si el socio opta por la acumulación paulatina, puede solicitar la liberación del financiamiento y la compra del inmueble una vez que sus mensualidades acumuladas o aportaciones extraordinarias **alcancen el 35% del valor de la propiedad**.

Costos de Apertura y Escrituración Financiada

- **Costo por Contrato:** Cada contrato modular firmado tiene un costo administrativo único de apertura del **2%** sobre la cantidad solicitada más el **I.V.A. \$11,600 MXN**.
- **Escrituración Protegida:** Los gastos notariales, impuestos por adquisición de inmuebles (**ISAI**) y derechos de registro no requieren pagarse de contado. **¡AyAGUAS!** financia estos gastos a una tasa de interés preferencial fija del **4.5% anual**, **amortizándose bajo un contrato anexo ajustado al costo real escriturado de la propiedad**.

Beneficio de Mensualidades Adelantadas (Aceleración del ROI)

El contrato estipula una cláusula de incentivo para el ahorro: toda aportación adelantada va directo a capital sin penalizaciones.

Si la **Dark Store** opera con éxito y genera excedentes (**gracias al margen del 93% del agua propia y las ventas nocturnas de licores**), el socio puede inyectar esas utilidades para adelantar mensualidades. Esto elimina de forma inmediata los gastos administrativos e impuestos de esos meses, recortando el plazo de **15 años a menos de la mitad y acelerando de forma masiva el Retorno de Inversión (ROI) de su patrimonio inmobiliario**.



Resumen Financiero de los 3 Módulos

A continuación se presenta la Tabla de Amortización Simulada para un inmueble de uso mixto (**Dark Store + Casa Habitación**) con un valor de **\$1,500,000 MXN**, el cual equivale exactamente a 3 módulos de financiamiento corporativo bajo el esquema de ¡AyGUAS!

- **Valor del Inmueble: \$1,500,000.00 MXN**
- **Plazo Total: 180 meses (15 años)**
- **Costo de Apertura Único: \$34,800.00 MXN (\$11,600.00 por contrato modular)**
- **Mensualidad Fija Total: \$11,235.00 MXN**
 1. **Abono Fijo a Capital: \$8,334.00 MXN**
 2. **Gastos Administrativos: \$1,500.00 MXN**
 3. **IVA: \$240.00 MXN**
 4. **Seguros Colectivos: \$1,161.00 MXN (Desempleo, incapacidad, vida y últimos gastos)**

Tabla de Amortización Progresiva (Puntos Clave del Plazo)

La siguiente tabla muestra de forma resumida cómo se reduce el saldo insoluto del inmueble a lo largo de los **180 meses contratados**. Al ser un financiamiento de cuotas fijas directas, el abono a capital se mantiene constante:



**Tabla de Amortización Progresiva
(Puntos Clave del Plazo)**

Mes	Saldo inicial	Abono a capital	Gastos Admin.	I.V.A	Seguros	Pago Mensual Total	Saldo Insoluto Final
0	\$1,500,000.00	---	---	---	---	Apertura: \$15k	\$1,500,000.00
1	\$1,500,000.00	\$8,334.00	\$1,500.00	\$240.00	\$1,161.00	\$11,235.00	\$1,491,666.00
2	\$1,491,666.00	\$8,334.00	\$1,500.00	\$240.00	\$1,161.00	\$11,235.00	\$1,483,332.00
3	\$1,483,332.00	\$8,334.00	\$1,500.00	\$240.00	\$1,161.00	\$11,235.00	\$1,474,998.00
12 año1	\$1,408,326.00	\$8,334.00	\$1,500.00	\$240.00	\$1,161.00	\$11,235.00	\$1,399,992.00
24 Año2	\$1,308,318.00	\$8,334.00	\$1,500.00	\$240.00	\$1,161.00	\$11,235.00	\$1,299,984.00
60 Año5	\$1,008,294.00	\$8,334.00	\$1,500.00	\$240.00	\$1,161.00	\$11,235.00	\$999,960.00



Tabla de Amortización Progresiva (Puntos Clave del Plazo)

Mes	Saldo inicial	Abono a capital	Gastos Admin.	I.V.A	Seguros	Pago Mensual Total	Saldo Insoluto Final
120 Año 10	\$508,254.00	\$8,334.00	\$1,500.00	\$240.00	\$1,161.00	\$11,235.00	\$499,920.00
179	\$16,668.00	\$8,334.00	\$1,500.00	\$240.00	\$1,161.00	\$11,235.00	\$8,334.00
180 Año 15	\$8,334.00	\$8,334.00	\$1,500.00	\$240.00	\$1,161.00	\$11,235.00	\$0.00





Ventanas de Entrega y Licitación para el Inmueble

- **Opción de Entrega Inmediata (25%):** El socio puede tomar posesión física de la propiedad y arrancar operaciones de la **Dark Store** de inmediato aportando un enganche inicial de **\$375,000.00 MXN**. A partir de ese momento, el saldo restante de **\$1,125,000.00 MXN** se financia bajo las mensualidades fijas de la tabla.
- **Opción de Financiamiento por Aportación (35%):** Si el socio decide aportar mensualmente sin enganche inicial, la empresa liberará el crédito y ejecutará la compra física del inmueble en el **mes 63**, momento exacto en el que sus aportaciones acumuladas a capital alcancen los **\$525,042.00 MXN (35% del valor total)**.

Análisis de Viabilidad Operativa (Subsidio del Negocio)

La mensualidad total de **\$11,235.00 MXN** resulta sumamente noble para un inmueble de este valor. Si recordamos la matriz de costos operativos previa:

- La renta estimada para una **dark store** en Benito Juárez era de **\$20,000.00 MXN. (Con oficinas corporativas)**
- **Conclusión:** En lugar de pagar renta a un tercero, el inversionista paga menos (**\$11,235.00 MXN**) por adquirir un activo propio de uso mixto. Las utilidades operativas diarias generadas por la venta de agua y licores a través de la App absorben por completo esta mensualidad, permitiendo que la propiedad se pague sola mientras incrementa la plusvalía del emprendedor.



Fondo de Inversión y Capital *de Trabajo*

Para institucionalizar e incentivar la captación de capital dentro de tu plan de negocios, la estructura corporativa de ¡AyAGUAS! operará formalmente el **Fondo de Inversión y Capital de Trabajo ¡AyAGUAS! (FICA)**. Este fondo tiene como propósito permitir que los socios aporten capital líquido para acelerar la apertura de nuevas **Dark Stores** o **financiar inventario de alta rotación**, garantizando rendimientos de renta fija respaldados por el flujo de efectivo diario de la venta de agua de marca propia y licores.

Este modelo combina la alta rentabilidad de la economía real (**operación logística de la empresa**), con la estabilidad de los mercados financieros regulados, ofreciendo rendimientos superiores sin exposición a la volatilidad bursátil especulativa.

1. Ingeniería del Portafolio: Diversificación del Capital (80 / 20)

Para mitigar riesgos y blindar la inversión de **\$1,000,000 MXN**, el capital no se inyecta en una sola canasta. Se fragmenta estratégicamente en dos fuentes complementarias y descorrelacionadas:

- **80% en Economía Real - Operación Logística ¡AyAGUAS! (\$800,000 MXN):** Este capital se inyecta directamente como capital de trabajo en la empresa. Se utiliza para el equipamiento de dos **Dark Stores** completas (**plantas purificadoras, refrigeradores, bicicletas eléctricas**) y compras consolidadas por volumen de licores y cerveza. Genera un flujo de efectivo diario y recurrente de alta predictibilidad gracias al margen neto **del 93% en el agua de marca propia**.



- **20% en Mercados Financieros Regulados (\$200,000 MXN):**

Para garantizar liquidez institucional y blindaje contra contingencias, esta porción se coloca en instrumentos financieros de renta fija y bajo riesgo dentro de mercados regulados por la **CNBV** y el Banco de México (**como deuda corporativa con calificación AAA, pagarés bancarios institucionales de alto rendimiento o bonos soberanos**). Se descarta por completo cualquier exposición a acciones especulativas, criptoactivos o derivados volátiles.

2. Viabilidad Financiera y Calendario de Retiros Trimestrales

El fondo está estructurado para operar en un plazo forzoso de **2 años (24 meses)**, ofreciendo una tasa de rendimiento anualizada combinada de entre el **18% y el 25%** sobre el capital inicial, un hito financiero impulsado por el alto margen de la venta de consumibles.

A diferencia de los fondos tradicionales de acumulación, el **FICA** implementa un esquema de Retiros **Trimestrales** Estimados de **\$45,000 MXN**, permitiendo al socio monetizar sus ganancias de forma periódica:

Calendario de Retiros Proyectado (Plazo a 2 Años)

Período	Capital Administrado	Rendimiento Generado	Retiro Trimestral fijo	Destino de la operación/ Flujo
Trimestre 1	\$1,000.000 MXN	Incluido	\$45,000.00 MXN	Absorción por utilidades de Dark Store 1.
Trimestre 2	\$1,000.000 MXN	Incluido	\$45,000.00 MXN	Flujo consolidado App (Agua + Licores).



Trimestre 3	\$1,000.000 MXN	Incluido	\$45,000.00 MXN	Liquidación de cupones de renta fija (20%).
Trimestre 4	\$1,000.000 MXN	Incluido	\$45,000.00 MXN	Cierre Año 1: \$180,000 MXN Retirados (27.2% ROI)
Trimestre 5	\$1,000.000 MXN	Incluido	\$45,000.00 MXN	Flujo operativo mensual de la red.
Trimestre 6	\$1,000.000 MXN	Incluido	\$45,000.00 MXN	Utilidades del catálogo nocturno extendido.
Trimestre 7	\$1,000.000 MXN	Incluido	\$45,000.00 MXN	Maduración de inversiones complementarias.
Trimestre 8	\$1,000.000 MXN	Incluido	\$45,000.00 MXN	Cierre Año 2: \$180,000 MXN Retirados (27.2% ROI)
Vencimiento	Liquidación del Capital Semilla Inicial	\$1,000,000.00 MXN Devueltos al Socio		



- **Rendimiento Total Retirado en 2 años: \$360,000.00 MXN (Equivale a un 36% de ganancia total acumulada sobre el millón de pesos invertido).**

Sustento Técnico del Retiro

¿Cómo puede el negocio pagar **\$45,000** pesos cada tres meses sin descapitalizarse? El costo operativo de una **Dark Store** es muy bajo (**\$35,590 MXN/mes**). Una sola bodega que cumpla la meta básica diaria de vender **49 garrafones propios** y combos nocturnos genera más de **\$75,000 MXN** de utilidad bruta al mes. La combinación de las utilidades de las bodegas financiadas (**el 80%**) más los intereses devengados por los instrumentos regulados (**el 20%**) absorben el retiro trimestral de forma holgada y previsible.

3. Marco Legal y Estructura Contractual

La captación y administración de los **\$1,000,000 MXN** se formalizan mediante un andamiaje legal estricto bajo el derecho mercantil mexicano, asegurando certeza absoluta para ambas partes:

- **Contrato de Mutuo con Interés y Asignación de Activos:** Se firma un contrato donde el socio figura como "**Mutuante**" y la Empresa "**RFT CAPITAL S.A.P.I. de C.V.**", como "**Mutuatario**". El documento especifica la tasa de rendimiento fija del periodo, el calendario exacto de las transferencias electrónicas trimestrales de **\$45,000 MXN** y la fecha de devolución del capital principal.
- **Cláusula de Garantía Prendaria de Primera Prelación:** El **80%** del capital destinado a la empresa queda garantizado directamente con los activos físicos adquiridos por la sociedad (**maquinaria de purificación de agua, vehículos de reparto con seguro de cobertura amplia e inventarios**). El contrato estipula que estos activos no pueden ser gravados ni vendidos a terceros mientras el contrato del inversionista esté vigente.
- **Tratamiento Fiscal Transparente (ISR):** Para cumplir ante el **Servicio de Administración Tributaria (SAT)**, la Empresa **RFT CAPITAL S.A.P.I. de C.V.**, emite de forma trimestral las retenciones correspondientes por concepto de intereses devengados (**bajo el régimen de personas físicas o morales según corresponda**), permitiendo al inversionista integrar sus estados de cuenta de la App directamente a su contabilidad fiscal de forma legal y limpia.

Estructura de Capital y Estrategia de Inversión para la Adquisición de una Dark Store.

Programa de Hipoteca por Dark Store	25%
Ingeniería y desarrollo de vehículos e-bikes	1%
Asistencia Técnica	10%
Contrato Hipotecario por \$ 500,000.00	\$ 5,000.00
Desarrollo de Aplicación Móvil y plataforma E-commerce	2%

Conceptos	Unidad	Cantidad	Costo Unitario	Montos	Socios	Pograma Total
Activos Fijos						
Dark Store	Ubicación M2	1	\$ 2,000,000.00	\$ 500,000.00	3	\$ 166,666.67
Hipotecario	Contrato	4	\$ 11,600.00	\$ 46,400.00	3	\$ 15,466.67
Maquina de Hielo	1 Tonelada	1	\$ 52,029.00	\$ 52,029.00	3	\$ 17,343.00
Refrigerador Grande	1 Pieza	1	\$ 15,587.00	\$ 15,587.00	3	\$ 5,195.67
Purificadora de agua	20 Piezas	1	\$ 80,000.00	\$ 80,000.00	3	\$ 26,666.67
Tinacos	1100 Lts.	2	\$ 3,759.00	\$ 7,518.00	3	\$ 2,506.00
Mesa Cócteles	1 Pieza	2	\$ 3,374.78	\$ 6,749.56	3	\$ 2,249.85
Estante Inoxidable	1 Pieza	3	\$ 683.00	\$ 2,049.00	3	\$ 683.00
Herramientas Varios	1 Pieza	1	\$ 25,000.00	\$ 25,000.00	3	\$ 8,333.33
Bicicleta Eléctrica	Caja para Entregas	2	\$ 15,000.00	\$ 30,000.00	3	\$ 10,000.00
SUB-TOTAL				\$ 765,332.56	3	\$ 255,110.85
Activos Diferidos						
Desarrollo e Ingeniería	Bicicletas Eléctricas	1	\$ 2,000,000.00	\$ 20,000.00	3	\$ 6,666.67
Desarrollo App Móvil	Plataformas	1	\$ 1,500,000.00	\$ 30,000.00	3	\$ 10,000.00
Asistencia Técnica	Servicio	1	\$ 200,000.00	\$ 20,000.00	3	\$ 6,666.67
Capital de Trabajo						
Mano de obra	Jornada 30 días	3	\$ 10,000.00	\$ 30,000.00	3	\$ 10,000.00
Inventario Bebidas	Presupuesto Bebidas	1	\$ 87,431.72	\$ 87,431.72	3	\$ 29,143.91
Insumos (Bolsas, Papel, etc.)	Presupuesto Calculo	1	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	3	\$ 333.33
Gastos Administrativos						
Agua	Servicio	1	\$ 950.00	\$ 950.00	3	\$ 316.67
Luz Eléctrica	Servicio	1	\$ 500.00	\$ 500.00	3	\$ 166.67
Internet	Servicio	1	\$ 300.00	\$ 300.00	3	\$ 100.00
Mant. Limpieza	Lote	1	\$ 300.00	\$ 300.00	3	\$ 100.00
TOTAL CON FINANCIAMIENTO HIPOTECARIO				\$ 955,814.28	3	\$ 318,604.76
TOTAL SIN FINANCIAMIENTO HIPOTECARIO				\$ 419,414.28	3	\$ 139,804.76

Estructura Patrimonial y Estrategia de Mitigación en Escenarios de Salida.

El modelo financiero **¡AyAGUAS!** destaca por su alta seguridad en la recuperación de fondos. **El 89%** de la inversión **se concentra en activos fijos tangibles**, complementado por un **11% en activo circulante**. Esta distribución asegura que, ante cualquier eventualidad o ventana de salida comercial, la reconversión y liquidación de la infraestructura física actúan como una sólida garantía para el retorno del capital invertido.

Activos Fijos	89%
Activos Circulantes	11%
Renta Aproximada de Dark Store	\$ 10,000.00

Plan Maestro de presupuesto de Inversión y Viabilidad Financiera: Proyecto ¡AyAGUAS!

Este documento técnico y estratégico es la columna vertebral del negocio. Sirve principalmente para dar certeza, mitigar riesgos.

Control Financiero y Presupuestal

- **Definir el capital inicial:** Determina con exactitud cuánto dinero se necesita para arrancar la planta y la aplicación móvil.
- **Evitar fugas de dinero:** Distribuye los recursos de forma inteligente entre maquinaria, software, marketing y capital de trabajo.

CONCEPTOS	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	MONTOS	PROGRAMA	SOCIOS	TOTAL
ACTIVO FIJO							
Local Narvarte	local	1	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00		3	\$ 6,666.67
Planta purificadora, modelo JIM-10, capacidad 500 garrafones/hora, en acero inoxidable	planta	1	\$ 35,000.00	\$ 35,000.00	\$ 35,000.00	3	\$ 11,666.67
Equipo de osmosis invsera modelo ROS-HXL-12K	equipo	1	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00		3	\$ 6,666.67
Lavadora de garrafones modelo L5, equipada	lote	1	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00	3	\$ 3,333.33
Equipo de hidroneumatico de 2 hp, con tanque de presion de 86 galones	equipo	1	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00	3	\$ 1,666.67
Tinaco de 1100 lts, rotomex con inatlacion	pza	1	\$ 3,759.00	\$ 3,759.00		3	\$ 1,253.00
Lote de garrafones de plastico	lote	500	\$ 35.00	\$ 17,500.00		3	\$ 5,833.33
Taponadora de garrafones automatica	pza	500	\$ 0.50	\$ 250.00		3	\$ 83.33
Herrería y acabados	lote	1	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00		3	\$ 3,333.33
Maquina de Hielo	Equipo	1	\$ 59,029.00	\$ 59,029.00		3	\$ 19,676.33
Sub-Total				\$ 180,538.00		3	\$ 60,179.33
ACTIVO DIFERIDO							
Ingeniería y Desarrollo de Vehiculos e-bikes	Bicis Elec.	1	\$ 2,000,000.00	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	3	\$ 6,666.67
Desarrollo App Móvil y plataformas	Plataformas	1	\$ 1,500,000.00	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00	3	\$ 10,000.00
Asistencia Técnica	Servicio	1	\$ 200,000.00	\$ 20,000.00		3	\$ 6,666.67
CAPITAL DE TRABAJO							
Mano de Obra	Jornada	3	\$ 10,000.00	\$ 30,000.00		3	\$ 10,000.00
Inventario de Bebidas	Presupuesto	1	\$ 87,431.72	\$ 87,431.72		3	\$ 29,143.91
Insumos (Bolsas, Papel, etc.)	Presupuesto	1	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00		3	\$ 333.33
SUB-TOTAL				\$ 118,431.72		3	\$ 182,835.91
GASTOS ADMINISTRATIVOS							
Agua	Servicio	1	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00		3	\$ 333.33
Luz Eléctrica	Servicio	1	\$ 500.00	\$ 500.00		3	\$ 166.67
Internet y telefonía	Servicio	1	\$ 300.00	\$ 300.00		3	\$ 100.00
Mantenimiento y Limpieza	Lote	1	\$ 300.00	\$ 300.00		3	\$ 100.00
TOTAL				\$ 2,100.00		3	\$ 700.00

Evaluación de Rentabilidad (Viabilidad)

Asistencia Técnica
10%
Ingeniería Vehicular
1%
Desarrollo Apps
2%

- **Calcular el retorno:** Identifica en cuánto tiempo se recuperará la inversión inicial (**ROI**).
- **Fijar precios estratégicos:** Permite conocer el costo real de producir cada litro de agua y productos, para establecer márgenes de ganancia sanos.
- **Encontrar el punto de equilibrio:** Muestra cuántos garrafones o suscripciones se deben vender al mes para no registrar pérdidas.

Mitigación de Riesgos Operativos

- **Validar el modelo Dark Store:** Demuestra numéricamente que ahorrar en tiendas físicas y gastar en logística/App es un negocio viable.
- **Planificar contingencias:** Creación de un fondo de reserva para imprevistos técnicos en la planta de purificación o fallas en el software.

Modelo de Prospectiva de Egresos y Sostenibilidad Financiera.

PROYECCION MENSUAL						
	1	2	3	4	5	6
Energia Electrica	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00
E-Bikes Electrica	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00
Tapas de garrafon(\$)	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00
Sello para garrafon	\$ 90.00	\$ 90.00	\$ 90.00	\$ 90.00	\$ 90.00	\$ 90.00
Acido para lavado se sarro			\$ 20.00	\$ 20.00	\$ 20.00	\$ 20.00
Acido industrial para lavado			\$ 112.50	\$ 112.50	\$ 112.50	\$ 112.50
Mano de obra para operación	\$ 30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00
Repartidores						
Costos de bolsita			75.00	75.00	75.00	75.00
Administración	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00
Seguros y permisos	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
TOTAL	\$ 35,590.00	\$ 35,590.00	\$ 35,797.50	\$ 35,797.50	\$ 35,797.50	\$ 35,797.50
Saldo Mensual	\$ 22,910.00	\$ 22,910.00	\$ 22,702.50	\$ 22,702.50	\$ 22,702.50	\$ 22,702.50
Saldo acumulado	\$ 22,910.00	\$ 45,820.00	\$ 68,522.50	\$ 91,225.00	\$ 113,927.50	\$136,630.00
E EGRESOS (\$)						
	7	8	9	10	11	12
						total
\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 6,000.00
\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 12,000.00
\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 6,000.00
\$ 90.00	\$ 90.00	\$ 90.00	\$ 90.00	\$ 90.00	\$ 90.00	\$ 1,080.00
\$ 20.00	\$ 20.00	\$ 20.00	\$ 20.00	\$ 20.00	\$ 20.00	\$ 200.00
\$ 112.50	\$ 112.50	\$ 112.50	\$ 112.50	\$ 112.50	\$ 112.50	\$ 1,125.00
30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	\$ 360,000.00
						\$ -
75.00	75.00	75.00	75.00	75.00	75.00	\$ 750.00
\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 1,500.00	\$ 18,000.00
\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 24,000.00
\$ 35,797.50	\$ 35,797.50	\$ 35,797.50	\$ 35,797.50	\$ 35,797.50	\$ 35,797.50	\$ 429,155.00
\$ 22,702.50	\$ 22,702.50	\$ 22,702.50	\$ 22,702.50	\$ 22,702.50	\$ 22,702.50	\$ 272,845.00
\$ 159,332.50	\$ 182,035.00	\$ 204,737.50	\$ 227,440.00	\$ 250,142.50	\$272,845.00	\$ 1,775,567.50

El Modelo de Prospectiva de Egresos e Ingresos es el motor que da viabilidad a **¡AyAGUAS!**. No se trata de ver las entradas y salidas de dinero de forma aislada, sino de entender cómo interactúan en el tiempo.

En un modelo disruptivo **como una Dark Store con aplicación móvil (Apps)**, la combinación de ambas proyecciones es el único camino para garantizar la Sostenibilidad Financiera por las siguientes razones críticas:

1. Revela el Punto de Equilibrio Dinámico.

- **Sincronía financiera:** Te dice con exactitud cuántos garrafones o suscripciones mensuales debes vender (**ingresos**) para cubrir el costo operativo de la planta, los repartidores y los servidores de la App (**egresos**).
- **Meta clara de ventas:** Transforma las finanzas en objetivos operativos diarios para tu equipo de marketing y distribución.

Fondo Privado de Capitalización: Rendimiento Garantizado sobre Infraestructura Operativa.

AÑO	INVERSIÓN	INTERÉS
1	\$ 1,000,000.00	\$ 180,000.00
2	\$ 1,180,000.00	\$ 212,400.00
3	\$ 1,392,400.00	\$ 250,632.00
4	\$ 1,643,032.00	\$ 295,745.76
5	\$ 1,938,777.76	\$ 348,980.00
TOTAL	\$3,572,400.00	\$ 643,032.00

Programa de Capitalización Patrimonial y Rendimiento Preferencial: Proyecto ¡AyAGUAS! Condiciones Estructuradas del Contrato.

1. Atractivo Rendimiento y Plazo Forzoso

- **Tasa Fija Preferencial:** Se establece un rendimiento garantizado **del 18% al 25% anual**.
- **Plazo Contractual:** Contrato con vencimiento y permanencia obligatoria **a 2 años**.

2. Liquidez y Frecuencia de Pago.

- **Dispersión Trimestral:** Los intereses devengados **del 18% anual** se pagarán en cuatro exhibiciones al año (**cada 3 meses**).
- **Ejemplo Práctico:** Por cada **\$100,000.00 (CIEN MIL PESOS 00/100 m.n.)**, invertidos, el inversionista **recibe \$4,500.00 netos** cada **trimestre** durante **los 24 meses** del contrato.

3. Estrategia de Mitigación de Riesgo y Diversificación (El 20% en Mercados)

- **Fondo de Cobertura Líquida:** El 20% del capital total captado se destinará a cuentas institucionales en mercados financieros de renta fija o instrumentos de alta liquidez.
- **Función Operativa:** Este porcentaje actúa como un fondo de reserva blindado. Garantiza que la empresa tenga efectivo inmediato para cubrir los primeros pagos de intereses trimestrales sin depender exclusivamente de las **ventas iniciales de la Dark Store y la App.**

Ventajas para el Inversionista Pasivo.

- **Rendimiento Superior al Mercado:** Un **18% anual** supera por más de 7 puntos porcentuales a la inflación promedio y a los instrumentos bancarios tradicionales (**como CETES**).
- **Riesgo Acotado y Respaldo:** El capital está protegido por el fondo del **20%** en mercados financieros y respaldado físicamente por los activos de la planta purificadora e inmuebles de la Empresa **RFT CAPITAL S.A.P.I. de C.V.**

El Verdadero Significado de un "Ingreso Pasivo Real".

Cero preocupaciones operativas, de logística de reparto o mantenimiento de software. El inversionista solo aporta capital y recibe su dinero en su cuenta de forma **puntual cada trimestre**.

La mayor ventaja de este modelo es la previsibilidad. Al eliminar todas las variables operativas de la ecuación del inversionista, su única acción es transferir el capital inicial y recibir, de forma puntual **cada 90 días**, la dispersión de sus intereses directamente en su cuenta bancaria.

Es una inversión con la comodidad de un instrumento bancario de renta fija, pero con la alta rentabilidad (**18% anual**) que solo un negocio disruptivo de economía digital como **¡AyAGUAS!** puede ofrecer.



Punto de Equilibrio

Análisis de Viabilidad Financiera y

Para garantizar la rentabilidad operativa de la primera **dark store** (cuyo costo fijo mensual es de **\$35,590 MXN**), se ha diseñado una estrategia de absorción financiera basada en el producto ancla del portafolio: **el agua purificada de marca propia**.

1. Punto de Equilibrio Optimizado

Al mantener la estructura de costos fijos por debajo de los **\$50,000 MXN** mensuales gracias al modelo de **Dark Store**, el umbral de ventas requerido para alcanzar el punto de equilibrio es sumamente bajo en **comparación con el retail tradicional**.

Considerando un **ticket o margen** de contribución ponderado promedio, la sucursal piloto requiere generar una utilidad bruta diaria de únicamente **\$1,566 MXN** para cubrir la totalidad de sus gastos fijos (**renta, sueldos, servicios, App y mercadotecnia**). Esto reduce significativamente el riesgo financiero durante los primeros meses de introducción al mercado en la **Alcaldía Benito Juárez**.

2. Margen de Absorción del Agua de Marca Propia

El agua purificada de marca propia (**en sus presentaciones de garrafón y botellas**) actúa como el motor financiero principal del negocio debido a su bajo costo de producción y su margen de ganancia superior al **93%**.

- **Modelo de Absorción Unitaria:** Tomando como base un precio comercial competitivo de **\$45 MXN** por garrafón de **20 litros**, cada unidad vendida genera una utilidad bruta estimada de **\$41.85 MXN**.
- **Volumen de Equilibrio:** Para absorber el **100%** de los costos fijos mensuales de la **dark store** exclusivamente con este producto, se requiere la venta de **870 garrafones** al mes.



- **Meta Operativa Diaria:** Esto se traduce en colocar apenas **29 garrafones diarios** a través de la aplicación móvil.

3. Sinergia Comercial (Efecto Multiplicador)

Debido a que el consumo de agua residencial **(B2C)** e institucional **(B2B)** es recurrente y previsible, la meta de **29 unidades diarias es totalmente viable**. Toda venta adicional de agua purificada, **así como el desplazamiento del catálogo** de licores, cervezas y complementos **(que poseen un ticket promedio más elevado)**, representará utilidad neta directa para la empresa, acelerando el retorno de la inversión inicial.





Licores y Cervezas

Análisis de Márgenes de Ganancia

A diferencia del agua de marca propia (**que opera como el ancla de alta rentabilidad**), el catálogo de bebidas alcohólicas y licores comerciales se rige por precios de mercado estandarizados y alta competencia. **Sin embargo, su valor estratégico radica en elevar el ticket promedio** y capturar la demanda de alta disposición de **pago en horarios extendidos**.

La estructura de márgenes de ganancia bruta estimada por categoría se define a continuación:

1. Segmento de Cervezas (Alta Rotación / Margen Ajustado)

- **Margen de Ganancia Bruta Promedio: 15% a 22%**
- **Estrategia Comercial:** Es el producto con mayor volumen de venta y menor margen unitario. **Al adquirirse a través de distribuidores oficiales o mayoristas, la ganancia depende del volumen.**
- **Valor Agregado:** El diferencial logístico de entregarlas bajo una estricta cadena de frío ("**bien frías**") a **altas horas de la noche** justifica el cobro de una tarifa de envío preferencial, **incrementando indirectamente la rentabilidad de la transacción.**





2. Segmento de Destilados y Licores (Ticket Elevado / Margen Medio)

- **Margen de Ganancia Bruta Promedio: 25% a 35%**
- **Estrategia Comercial:** Incluye botellas de marcas consolidadas de **Tequila, Whisky, Ron, Vodka y Brandy (tanto nacionales como importados)**.
- **Valor Agregado:** Al tener un costo unitario por botella más alto, **este segmento eleva drásticamente el ticket promedio de la aplicación móvil**. Una sola transacción de licores puede generar la misma utilidad monetaria neta que la venta de varios garrafones de agua.

3. Segmento de Cremas, Aperitivos y Bebidas Preparadas (RTD)

- **Margen de Ganancia Bruta Promedio: 30% a 40%**
- **Estrategia Comercial:** Coctelería lista para beber (**Ready To Drink**), mezclas ligeras (**wine coolers**) y licores dulces. Es un mercado de alta innovación con excelente aceptación entre el público joven. Al no estar tan comoditizado como la cerveza tradicional, **permite establecer precios con mejores márgenes de beneficio**.

4. Segmento de Complementos (Margen Máximo)

- **Margen de Ganancia Bruta Promedio: 50% a 65%**
- **Estrategia Comercial:** Bolsas de hielo, botanas, carbón y limones. **Estos insumos complementarios se compran a bajo costo por volumen y se venden con un alto margen de ganancia por conveniencia**, ya que el cliente que compra alcohol en la noche está dispuesto a pagar el extra por resolver toda su reunión en un solo pedido.





Primer Año

Escenario de Crecimiento de Ventas

Para calcular el Periodo de Recuperación de la Inversión (**Payback Period**) de la primera **dark store** de ¡AyGUAS!, cruzamos los **tres datos financieros clave que ya hemos estructurado**: la Inversión Inicial única (**\$419,414.28 MXN**), los Costos Fijos mensuales (**\$35,590 MXN**) y el Margen del Agua de marca propia (**93%**). **A continuación se presenta el escenario financiero proyectado, considerando una curva de adopción de clientes realista a través de la App durante el primer año:**

- **Meses 1 - 3 (Introducción):** Ventas promedio de **55 garrafones diarios** + licores y complementos. **Utilidad bruta mensual estimada: \$58,000 MXN.**
- **Meses 4 - 6 (Crecimiento):** Ventas promedio de **75 garrafones diarios** + aumento de pedidos de licores los fines de semana. **Utilidad bruta mensual estimada: \$75,000 MXN.**
- **Meses 7 - 12 (Maduración):** Ventas promedio de **95 garrafones diarios** + consolidación de clientes **B2B (oficinas y restaurantes)** y pedidos recurrentes nocturnos. **Utilidad bruta mensual estimada: \$93,000 MXN.**

Cálculo del Flujo de Efectivo Neto Mensual

El flujo neto es la ganancia real que queda para recuperar la inversión después de restar los **\$39,500 MXN** de costos fijos a la utilidad bruta:

1. **Flujo Neto Mensual (Meses 1-3):** $\$58,000 - \$39,500 = \$18,500$ MXN mensuales (Acumulado 3 meses: **\$55,500 MXN**).
2. **Flujo Neto Mensual (Meses 4-6):** $\$75,000 - \$39,500 = \$35,500$ MXN mensuales (Acumulado 3 meses: **\$106,500 MXN**).
3. **Flujo Neto Mensual (Meses 7-12):** $\$93,000 - \$39,500 = \$53,500$ MXN mensuales (Acumulado 6 meses: **\$321,000 MXN**)



Resultado del Periodo de Recuperación (Payback Period)

Sumando los flujos netos mes con mes, observamos cómo se cubre el capital inicial de **\$419,414.28 MXN**:

- Al finalizar **el Mes 3**, se han recuperado: **\$55,500 MXN**.
- Al finalizar **el Mes 6**, se han recuperado: **\$55,500 + \$106,500 = \$162,000 MXN**.
- Durante el segundo semestre, el negocio genera **\$53,500 MXN mensuales**. Para cubrir los **\$257,414.28 MXN** restantes, se requieren aproximadamente **5 meses más**.



El tiempo estimado de recuperación de la inversión (**Payback Period**) es de **9 meses**.

A partir del **mes 10**, la **Dark Store piloto** habrá **liquidado por completo el riesgo del capital inicial** y comenzará a generar utilidades netas libres superiores a los **\$50,000 MXN mensuales**. Esta alta velocidad de retorno valida la viabilidad del proyecto y demuestra que el modelo es ideal para una rápida expansión en otras alcaldías de la Ciudad de México.





de los Resultados Interpretación Estratégica

1. Zona de Riesgo (Escenario Agresivo - 25% Descuento)

Si se aplica un descuento generalizado y permanente del **25% en la plataforma**, la utilidad por pedido cae a **\$32.40 MXN**. Para cubrir los **\$35,590 MXN** de costo fijo de la **Dark Store**, los repartidores tendrían que realizar **48 envíos diarios**. Esto satura la capacidad operativa de las **2 Bici-Eléctricas** contempladas en la inversión inicial, **obligando a contratar más personal** y elevando el costo fijo, lo que empuja el retorno de inversión hasta los **22 meses**. **Este escenario no es viable de forma permanente.**

2. Zona de Elasticidad Óptima (Escenario Moderado - 15% Descuento)

Un descuento del **15% (como el aplicado en el Combo Precopeo Esencial)** requiere incrementar el volumen de ventas diarias de **20 a 30 envíos**. En la Alcaldía Benito Juárez, este incremento del **50% en volumen** es altamente factible mediante **publicidad geolocalizada**. El margen del **34%** sigue siendo saludable y el periodo de recuperación solo se desplaza **5 meses**, lo cual es **tolerable si el descuento duplica la base de usuarios de la App**.



Evaluación de Rentabilidad (Viabilidad)

- **Calcular el retorno:** Identifica en cuánto tiempo se recuperará la inversión inicial (**ROI**).
- **Fijar precios estratégicos:** Permite conocer el costo real de producir cada litro de **agua y productos**, para establecer márgenes de ganancia sanos.
- **Encontrar el punto de equilibrio:** Muestra cuántos garrafones o suscripciones se deben vender al mes para no registrar pérdidas.

Asistencia Técnica
10%
Ingeniería Vehicular
1%
Desarrollo Apps
2%

Mitigación de Riesgos Operativos

- **Validar el modelo Dark Store:** Demuestra numéricamente que ahorrar en tiendas físicas y gastar en logística/App es un negocio viable.
- **Planificar contingencias:** Creación de un fondo de reserva para imprevistos técnicos en la planta de purificación o fallas en el software.

Modelo de Prospectiva Financiera y Escenarios de Ingreso Quinquenal Proyecto ¡AyAGUAS!

CONCEPTO	VENTAS CICLO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Garrafon de agua	\$ 58,500.00	\$ 702,000.00	\$ 709,020.00	\$ 716,110.20	\$ 723,271.30	\$ 730,504.02
Inventario de Bebidas	\$ 43,715.86	\$ 524,590.32	\$ 529,836.22	\$ 535,134.59	\$ 540,485.93	\$ 545,890.79
Cubos de hielo	\$ 12,500.00	\$ 150,000.00	\$ 151,500.00	\$ 153,015.00	\$ 154,545.15	\$ 156,090.60
TOTAL		\$1,376,590.32	\$1,390,356.22	\$1,404,259.79	\$ 1,418,302.38	\$ 1,432,485.41

Señalar los ingresos a un plazo quinquenal (**5 años**) es una práctica estándar en la alta dirección e ingeniería financiera. Para un modelo disruptivo como **¡AyAGUAS!**, proyectar a este horizonte de tiempo es fundamental por las siguientes razones de negocio y estratégicas:

1. Demuestra la Maduración de la Inversión Digital.

- **Curva de adopción de la App:** En el **Año 1**, los ingresos suelen ser bajos debido al costo de dar a conocer la aplicación móvil. Una proyección **a 5 años** permite visualizar gráficamente cómo se acelera la captación de clientes y cómo el negocio se vuelve altamente rentable a partir **del Año 3**.
- **Estabilización del modelo:** Muestra el momento exacto en que las suscripciones mensuales recurrentes se vuelven la base sólida que sostiene el negocio.

2. Es el Requisito Clave para Atraer Inversionistas y Créditos

- **Cálculo del Valor del Negocio:** Los inversionistas profesionales no evalúan una empresa por lo que gana hoy, sino por su capacidad de generar dinero en el futuro. Necesitan **los 5 años de ingresos** para calcular métricas internacionales como **el Valor Presente Neto (VPN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR)**.
- **Periodo de Recuperación (Payback):** Permite ver en qué **año del quinquenio** el inversionista recupera su capital inicial y comienza a recibir utilidades puras.

3. Permite Planear la Expansión Operativa y Tecnológica.

- **Reinversión estratégica:** Si los ingresos crecen según lo proyectado, los datos le dirán en qué año **(por ejemplo, el Año 4)** tendrá el flujo de dinero necesario para comprar más **e-bikes** de reparto o abrir **una segunda Dark Store** sin necesidad de pedir un nuevo préstamo.
- **Actualización de servidores:** Permite prever los costos de escalar la infraestructura digital **(licencias, almacenamiento en la nube, ciberseguridad)** a medida que aumenta la base de usuarios.

4. Mitiga el Impacto de Ciclos Económicos e Inflación.

- **Visión macroeconómica:** Un año malo o lento **(debido a fluctuaciones económicas o de mercado)** puede quebrar una planeación de corto plazo. Una proyección quinquenal absorbe estas variaciones y permite indexar variables como la inflación anual en el precio del agua de forma controlada.
- **Estacionalidad corregida:** Ayuda a promediar los picos de ventas de las temporadas de calor y los valles de invierno a lo largo de un ciclo de vida empresarial real.

Proyección Dinámica del Estado de Resultados e Indicadores de Rentabilidad.

CONCEPTOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
(+) VENTAS	\$ 1,376,590.32	\$ 1,390,356.22	\$ 1,404,259.79	\$ 1,418,302.38	\$ 1,432,485.41
COSTOS FIJOS	\$ 424,350.00	\$ 445,567.50	\$ 467,845.88	\$ 491,238.17	\$ 515,800.08
COSTOS VARIABLES	\$ 26,405.00	\$ 27,725.25	\$ 29,111.51	\$ 30,567.09	\$ 32,095.44
(-) COSTOS TOTALES	\$ 450,755.00	\$ 473,292.75	\$ 496,957.39	\$ 521,805.26	\$ 547,895.52
(=) UTILIDAD BRUTA	\$ 925,835.32	\$ 917,063.47	\$ 907,302.40	\$ 896,497.13	\$ 884,589.89
(-) DEPRECIACION	\$ 25,607.60	\$ 26,887.98	\$ 28,232.38	\$ 29,644.00	\$ 31,126.20
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 900,227.72	\$ 890,175.49	\$ 879,070.02	\$ 866,853.13	\$ 853,463.69
(-) IMPUESTOS	\$ 90,022.77	\$ 89,017.55	\$ 87,907.00	\$ 86,685.31	\$ 85,346.37
(=) UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 810,204.95	\$ 801,157.94	\$ 791,163.02	\$ 780,167.82	\$ 768,117.32
COSTOS DE DEPRECIACIONES					
ACTIVO FIJO	VALOR ORIGINAL	TASA	AÑOS	DEP ANUAL	VALOR RESCATE
Planta purificadora, modelo JIM-10, capacidad 500 garrafones/hora, en acero inoxidable	\$ 35,000.00	15%	10.00	\$ 3,500.00	\$ 31,500.00
Equipo de osmosis inversa modelo ROS-HXL-12K	\$ 20,000.00	16%	10.00	\$ 2,000.00	\$ 18,000.00
Lavadora de garrafones modelo L5, equipada	\$ 10,000.00	10%	5.00	\$ 2,000.00	\$ 8,000.00
Equipo de hidroneumatico de 2 hp, con tanque de presion de 86 galones	\$ 5,000.00	10%	5.00	\$ 1,000.00	\$ 4,000.00
Tínaco de 1100 lts, rotomex con inatlacon	\$ 3,759.00	10%	5.00	\$ 751.80	\$ 3,007.20
Lote de garrafones de plastico	\$ 17,500.00	10%	5.00	\$ 3,500.00	\$ 14,000.00
Taponadora de garrafones automatica	\$ 250.00	10%	5.00	\$ 50.00	\$ 200.00
Herrería y acabados	\$ 10,000.00	10%	10.00	\$ 1,000.00	\$ 9,000.00
Maquina de Hielo	\$ 59,029.00	10%	5.00	\$ 11,805.80	\$ 47,223.20
TOTAL	\$ 160,538.00			\$ 25,607.60	\$ 134,930.40

Modelo Analítico de Flujos de Efectivo y Viabilidad Financiera.

CONCEPTOS / AÑO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
(+) VENTAS	\$ -	\$ 1,376,590.32	\$ 1,390,356.22	\$ 1,404,259.79	\$ 1,418,302.38	\$ 1,432,485.41
(+) VALOR DE RESCATE	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 134,930.40
(=) INGRESOS TOTALES	\$ -	\$ 1,376,590.32	\$ 1,390,356.22	\$ 1,404,259.79	\$ 1,418,302.38	\$ 1,567,415.81
COSTOS FIJOS	\$ -	\$ 424,350.00	\$ 445,567.50	\$ 467,845.88	\$ 491,238.17	\$ 515,800.08
COSTOS VARIABLES	\$ -	\$ 26,405.00	\$ 27,725.25	\$ 29,111.51	\$ 30,567.09	\$ 32,095.44
(=) COSTOS TOTALES	\$ -	\$ 450,755.00	\$ 473,292.75	\$ 496,957.39	\$ 521,805.26	\$ 547,895.52
COMPRA ACTIVO FIJO	\$ 180,538.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
COMPRA ACTIVO DIFERIDO	\$ 20,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
COMPRA CAPITAL DE TRABAJO	\$ 87,431.72	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(=) SALDO FINAL	-\$ 287,969.72	\$ 925,835.32	\$ 917,063.47	\$ 907,302.40	\$ 896,497.13	\$ 1,019,520.29

El Modelo Analítico de Flujos de Efectivo y Viabilidad Financiera es la herramienta más crítica para la supervivencia diaria de **¡AyAGUAS!** Mientras que el Estado de Resultados te dice si el negocio genera utilidades en el papel, el Flujo de Efectivo te dice si hay dinero real en la cuenta bancaria para pagar las cuentas hoy. Para un modelo de **Dark Store con aplicación móvil (Apps)**, este modelo analítico es indispensable por las siguientes razones operativas y estratégicas:

1. Garantiza la Liquidez Diaria (Evita la quiebra técnica).

- **Sostiene la operación:** Asegura que el negocio tenga el dinero físico necesario para cubrir las salidas inmediatas (**luz de la planta, sueldo de los repartidores, servidores de la App**) antes de que entren los ingresos de las ventas diarias o las suscripciones.
- **Previene el desfase de cobro:** Monitorea el tiempo que tardan las pasarelas de pago digitales (**como Stripe o Mercado Pago**) en transferir el dinero de las tarjetas de los clientes a tu cuenta bancaria, evitando que te quedes sin capital de trabajo en el intermedio.

2. Valida la Viabilidad Financiera (Mide el éxito de la inversión).

- **Calcula el Retorno de Inversión:** Proporciona los datos reales de entrada y salida de dinero requeridos para calcular **el Valor Presente Neto (VPN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR)**, demostrando matemáticamente si el proyecto es financieramente viable para ti y para tus socios.
- **Identifica el "Valle de la Muerte":** Permite ver con precisión en qué mes del arranque las salidas de dinero superarán a las entradas, ayudándote a calcular el fondo de reserva exacto que necesitas para no cerrar antes de tiempo.

3. Clasifica el Destino del Dinero (Orden Corporativo).

- **Actividades de Operación:** Muestra la salud del negocio central, si la venta de agua y bebidas a través de **la App** es capaz de sostenerse de forma autónoma.
- **Actividades de Inversión:** Registra la compra de activos necesarios para crecer, como maquinaria avanzada o la compra de inmuebles.
- **Actividades de Financiamiento:** Refleja cómo se inyecta el capital (**aportaciones de socios o créditos bancarios**) y cómo se paga la deuda.

Punto de Convergencia Económica y Sostenibilidad de Margen Crítico (Punto de Equilibrio).

CONCEPTOS / AÑO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	\$ 1,376,590.32	\$ 1,390,356.22	\$ 1,404,259.79	\$ 1,418,302.38	\$1,432,485.41
COSTOS FIJOS	\$ 424,350.00	\$ 445,567.50	\$ 467,845.88	\$ 491,238.17	\$ 515,800.08
COSTOS VARIABLES	\$ 26,405.00	\$ 27,725.25	\$ 29,111.51	\$ 30,567.09	\$ 32,095.44
COSTOS TOTALES	\$ 450,755.00	\$ 473,292.75	\$ 496,957.39	\$ 521,805.26	\$ 547,895.52
PUNTO DE EQUILIBRIO \$	\$ 432,648.83	\$ 454,633.40	\$ 477,750.04	\$ 502,058.47	\$ 527,621.66
PUNTO DE EQUILIBRIO %	31%	33%	34%	35%	37%

Interpretación del Umbral de Rentabilidad y Viabilidad Financiera.

1. Bajos Costos Variables y Margen de Contribución Elevado

- **Eficiencia de Manufactura:** Los costos variables representan una fracción mínima de las ventas (**apenas el 1.9% en el Año 1**).
- **Ventaja del Modelo:** Esto demuestra una ingeniería de costos sumamente optimizada. Significa que por cada garrafón o bebida vendida a través **de la App**, casi la totalidad del ingreso se convierte en utilidad marginal para cubrir los costos fijos.

2. Margen de Seguridad Excepcional (Punto de Equilibrio %)

- **Zona de Confort Financiero:** El punto de equilibrio porcentual inicia en **un 31% en el Año 1** y se desplaza gradualmente **hasta un 37% en el Año 5**.
- **Mitigación de Riesgos:** Esto significa que el proyecto **¡AyAGUAS!** solo necesita captar entre **el 31% y el 37% de las ventas proyectadas** para pagar la operación completa de la **Dark Store y la App**. El restante **63% a 69% de las ventas proyectadas** representa utilidad pura. **El riesgo de caer en zona de pérdidas es sumamente bajo.**

3. Sostenibilidad Estructurada frente a la Inflación.

- **Crecimiento Indexado:** Tanto **las ventas** como **los costos fijos y variables** muestran un incremento anualizado constante **del 5% (por ejemplo: los Costos Fijos pasan de \$424,350.00 a \$445,567.50, lo que equivale exactamente a un aumento del 5%)**.
- **Realismo Financiero:** Esta simetría demuestra que el modelo contempla el impacto inflacionario anual de la economía, asegurando que el negocio retenga su poder adquisitivo y mantenga márgenes estables a lo largo **del quinquenio**.

4. Capacidad de Absorción y Escalabilidad.

- **Estructura Saludable:** En **el Año 1, las ventas (\$1,376,590.32)** superan por mucho al punto de equilibrio en dinero **(\$432,648.83)**.
- **Tracción Inmediata:** Desde el **primer año de operaciones**, la plataforma digital y la planta purificadora generan la tracción suficiente no solo para sobrevivir, sino para arrojar un flujo libre de caja positivo acumulable.

Análisis Predictivo de Rentabilidad y Sostenibilidad Financiera Quinquenal.

VAN	\$ 3,238,633.66
TIR	320.40%
B/C	2.50

AÑO	INGRESOS	COSTOS	FLUJO DE EFECTIVO	TASA (1+t)-n	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS ACTUALIZADOS
AÑO 0	\$ -	\$ 287,969.72	-\$ 287,969.72	1.00000	\$ -	\$ 287,969.72
AÑO 1	\$ 1,376,590.32	\$ 450,755.00	\$ 925,835.32	0.90909	\$ 1,251,445.75	\$ 409,777.27
AÑO 2	\$ 1,390,356.22	\$ 473,292.75	\$ 917,063.47	0.82645	\$ 1,149,054.73	\$ 391,151.03
AÑO 3	\$ 1,404,259.79	\$ 496,957.39	\$ 907,302.40	0.75131	\$ 1,055,041.16	\$ 373,371.44
AÑO 4	\$ 1,418,302.38	\$ 521,805.26	\$ 896,497.13	0.68301	\$ 968,719.61	\$ 356,400.01
AÑO 5	\$ 1,567,415.81	\$ 547,895.52	\$ 1,019,520.29	0.62092	\$ 973,241.90	\$ 340,200.01
TOTAL	\$ 7,156,924.52	\$ 2,778,675.63	\$ 4,378,248.88		\$ 5,397,503.14	\$ 2,158,869.49

La presencia de **un VAN (Valor Actual Neto)** sumamente positivo, **una TIR (Tasa Interna de Retorno)** extraordinariamente alta y una **relación B/C (Beneficio/Costo) mayor a uno**, consolidan el proyecto como financieramente viable y altamente atractivo.

Criterio de Decisión y Viabilidad Financiera

1. Criterio del Valor Actual Neto (VAN)

- **Resultado:** \$3,238,633.66
- **Análisis:** El VAN es ampliamente mayor a cero ($VAN > 0$).
- **Decisión:** Se dictamina la **aceptación inmediata del proyecto**. Esta cifra demuestra que tras recuperar la inversión inicial y cubrir la tasa de descuento exigida, el negocio genera un valor neto excedente de más **de 3.2 millones de pesos a valor presente**.

2. Criterio de la Tasa Interna de Retorno (TIR)

- **Resultado: 320.40%**
- **Análisis:** La TIR es masiva y supera por un margen excepcional a cualquier Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (**TREMA**) o costo de capital del mercado bancario.
- **Decisión:** El rendimiento interno del proyecto es sumamente robusto. Esta tasa confirma la altísima escalabilidad y eficiencia operativa intrínseca del **modelo Dark Store impulsado por aplicación móvil (Apps)**.

3. Criterio de la Relación Beneficio / Costo (B/C)

- **Resultado: 2.50**
- **Análisis:** El indicador es mayor a uno ($B/C > 1$).
- **Decisión:** Por cada peso invertido en el proyecto (**considerando tanto costos operativos como de capital**), **¡AyAGUAS! devuelve \$2.50 pesos** en beneficios económicos devengados, confirmando un excelente margen de maniobra financiero.

Conclusión Ejecutiva del Dictamen.

- El proyecto **¡AyAGUAS!** cumple con los tres criterios financieros más estrictos de la alta dirección, por lo que se recomienda proceder con la inyección de capital e inicio de operaciones.



de Sensibilidad

Escenarios del Análisis

El análisis toma como base **el Margen Bruto Ponderado Actual (44%)**, que resulta de combinar las ventas de agua de marca propia **(93%)**, licores/cervezas **(25%)** y complementos **(55%)**. Evaluamos tres escenarios basados en el volumen de transacciones mensuales promedio:

Variable / Escenario	Escenario Base (Sin Descuentos)	Escenario Moderado 15% Descuento	Escenario Agresivo (25% Descuento)
Margen Bruto Ponderado	44%	34%	24%
Ticket Promedio por Pedido	\$180 MXN	\$153 MXN	\$135 MXN
Pedidos Mensuales para Equilibrio	594 pedidos	904 pedidos	1,451 pedidos
Pedidos Diarios Requeridos	20 envíos	30 envíos	48 envíos
Impacto en el Payback (Retorno)	9 meses (Estable)	14 meses (Aceptable)	22 meses (Riesgo Alto)



Ficha Técnica del Producto

Línea de Agua Purificada (Marca Propia)

La estrategia de comercialización de **¡AyGUAS!** contempla el desarrollo y envasado de una marca propia de agua purificada, diseñada bajo estrictos estándares de pureza y en presentaciones adaptadas a distintas necesidades de consumo.

1. Segmento de Alto Volumen: Garrafón de 20 Litros

Orientado al consumo residencial y corporativo de alta rotación, optimizado para la distribución a domicilio.

- **Capacidad:** 20 litros.
- **Material:** Polietileno Tereftalato (PET) virgen de grado alimenticio.
- **Diseño Ergonómico:** Estructura con asa integrada para facilitar la manipulación, carga y transportación.
- **Mecanismo de Cierre:** Tapa roscada con anillo de seguridad perimetral y sello de garantía térmico.
- **Propiedades Mecánicas:** Alta resistencia al impacto (prevención de fugas en trayectos) y máxima transparencia óptica.
- **Sustentabilidad y Eficiencia:** Diseño optimizado para soportar un mayor número de ciclos de lavado y sanitización industrial, maximizando la vida útil del activo y reduciendo costos operativos.

2. Porcionado (Botellas de Uso Individual)

Línea proyectada para cubrir la demanda de movilidad e hidratación inmediata (**on-the-go**), fabricada internamente mediante soplado y envasado propio para abaratamiento de costos de producción:

- **Presentación Familiar / Deportiva:** Botella de 1.5 Litros.
- **Presentación Estándar:** Botella de 1.0 Litro.
- **Presentación Individual:** Botella de 500 ml (Medio litro).





Kenn Krusck

☎ (+52) 5560 790989

✉ kennkrusck@gmail.com

🌐 ayaguas.com

☎ (+52) 5670 480600

📍 Av. Diagonal San Antonio
#1208, Col. Narvarte, C.P.
03020, Alcaldía Benito
Juárez, CdMx. México.



REDFARM.TECH



¡Gracias por ser parte del futuro de la hidratación digital!

Valoramos profundamente su interés en el proyecto ¡AyAGUAS!. Creemos firmemente que los negocios más exitosos son aquellos que combinan un producto vital con tecnología disruptiva y una estructura financiera inteligente. Gracias por leer nuestra propuesta y evaluar esta oportunidad de Ingreso Pasivo Real. Esperamos contar con su confianza para transformar juntos el mercado de las Dark Stores y las aplicaciones móviles.



REDFARM.TECH
PROYECTO AGRO-INMOBILIARIO