



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE  
SAN ANDRÉS TUXTLA

INSTITUTO TECNOLÓGICO  
SUPERIOR DE SAN ANDRÉS TUXTLA

---

---

# MURO-TEX

**MATERIA:**

PLAN DE NEGOCIOS

**ASESORA:**

MCA. LILIANA IRASEMA AGUIRRE  
CARDOZA

**CARRERA:**

LIC. EN ADMINISTRACIÓN

**PRESENTAN:**

MONSERRAT RODRIGUEZ XOLO  
KARINA GPE. PUCHETA PALAYOT  
YULISSA MEZO POLITICO



## INDICE

2.1 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA.....	6
2.1.1 DESCRIPCIÓN GENERAL DEL NEGOCIO.....	6
2.1.2 MISIÓN .....	7
2.1.3 VISIÓN.....	7
2.1.4 OBJETIVOS GENERALES DE LA EMPRESA .....	7
2.1.5 FACTORES CLAVES DE ÉXITO .....	7
2.1.6 ANÁLISIS FODA.....	9
2.2 MERCADOTECNIA E IMAGEN - MURO TEX.....	10
2.2.1 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS .....	10
2.2.1.1 FUENTES SECUNDARIAS DE INFORMACIÓN.....	10
2.2.1.2 FUENTES PRIMARIAS DE INFORMACIÓN.....	10
2.2.2 ANÁLISIS DE MERCADO.....	11
2.2.2.1 MERCADO POTENCIAL .....	11
2.2.2.2 MERCADO META .....	12
2.2.3 COMPETENCIA.....	12
2.2.3.1 COMPETENCIA DIRECTA .....	12
2.2.3.2 COMPETENCIA INDIRECTA .....	12
2.2.4 PRODUCTO O SERVICIO.....	13
2.2.4.1 DESCRIPCIÓN DE LAS CARACTERÍSTICAS TANGIBLES.....	13
2.2.4.2 CARACTERÍSTICAS INTANGIBLES .....	20
2.2.4.3 ASPECTOS INNOVADORES DEL PRODUCTO/SERVICIO.....	20
2.2.5 PRECIO.....	22
2.2.5.1 POLÍTICAS DE PRECIO .....	22

2.2.5.2 ESTRATEGIAS DE INTRODUCCIÓN AL MERCADO.....	22
2.2.6 PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN .....	22
2.2.6.1 PLAN DE PROMOCIÓN JUSTIFICADO .....	22
2.2.7 COMERCIALIZACIÓN .....	23
2.2.8 RESUMEN DE ESTRATEGIAS DE MERCADOTECNIA .....	23
2.2.9 IMAGEN DE LA EMPRESA.....	24
2.2.9.1 DEFINICIÓN DEL NOMBRE (JUSTIFICACIÓN) .....	24
2.2.9.2 LOGOTIPO (JUSTIFICACIÓN) .....	24
2.2.9.3 SLOGAN (JUSTIFICACIÓN) .....	25
<b>2.3 ASPECTOS TÉCNICOS DE LA EMPRESA MURO TEX.....</b>	<b>25</b>
2.3.1 DEFINICIÓN DEL PRODUCTO.....	25
2.3.2 LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA.....	26
2.3.3 MATERIA PRIMA Y PROVEEDORES.....	26
2.3.4 PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO.....	27
2.3.5 MAQUINARIA Y HERRAMIENTAS DE TRABAJO .....	28
2.3.6 CONTROL DE CALIDAD.....	28
2.3.7 INFRAESTRUCTURA TECNOLÓGICA .....	29
2.3.8 IDENTIFICACIÓN DE COSTOS DE PRODUCCIÓN / OPERACIÓN.....	29
2.3.9 PUNTO DE EQUILIBRIO.....	30
<b>2.4 ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS HUMANOS.....</b>	<b>30</b>
2.4.1 EQUIPO DE LÍDERES DEL PROYECTO (CURRÍCULUMS) .....	31
2.4.2 DEFINICIÓN DE FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES (DESCRIPCIÓN DE PUESTOS) .....	32
2.4.3 ORGANIGRAMA.....	33

2.4.3.1 TABLA DE PERSONAL (COSTOS DEL PERSONAL A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO) .....	34
<b>2.5 CONTABILIDAD Y FINANZAS .....</b>	<b>34</b>
2.5.1 BALANCE INICIAL (INVERSIÓN INICIAL Y FUENTES DE FINANCIAMIENTO) .....	35
2.5.2 ESTADOS FINANCIEROS .....	35
2.5.2.1 FLUJO DE EFECTIVO (3 AÑOS) .....	35
2.5.2.2 ESTADO DE RESULTADOS (3 AÑOS) .....	36
2.5.2.3 BALANCE GENERAL (3 AÑOS).....	36
2.5.2 INDICADORES FINANCIEROS .....	37
2.5.2.1 LIQUIDEZ / PRUEBA DEL ÁCIDO.....	37
2.5.2.2 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN .....	37
2.5.2.3 RENTABILIDAD SOBRE LA INVERSIÓN (ROI) .....	38
2.5.2.4 RENTABILIDAD SOBRE EL CAPITAL CONTABLE (ROE) .....	38
<b>2.6 ASPECTOS LEGALES .....</b>	<b>39</b>
2.6.1 FORMA LEGAL.....	39
2.6.2 PARTICIPACIÓN DE CAPITAL DE LOS SOCIOS .....	40
2.6.3 TRÁMITES O PERMISOS ADICIONALES REQUERIDOS PARA INICIAR .....	40
<b>2.7 TRÁMITES DE PROTECCIÓN ANTE EL INSTITUTO MEXICANO DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL (IMPI) .....</b>	<b>42</b>
<b>2.8 RESUMEN EJECUTIVO .....</b>	<b>43</b>

**MURÓ - TEX**  
**GRUPO DISTRIBUIDOR**

## 2.1 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

### 2.1.1 DESCRIPCIÓN GENERAL DEL NEGOCIO

Muro TEX es una empresa dedicada a la venta y distribución de materiales de construcción, acabados y soluciones para obra, ofreciendo productos de marcas reconocidas en el mercado como Pintumex, Impermeabilizantes IMPAC y herramientas Perfect, entre otras. La empresa se ha consolidado como un proveedor confiable en la región, brindando a sus clientes no solo productos de calidad, sino también asesoría técnica especializada, atención personalizada y un servicio eficiente en cada una de sus sucursales.

Su misión es satisfacer las necesidades del sector de la construcción y remodelación, aportando materiales que garanticen durabilidad, resistencia y estética, mientras que su visión está orientada a fortalecer la presencia en el mercado local y regional, posicionándose como un referente en el suministro integral de materiales para la construcción.

Muro TEX se distingue por:

- Un amplio catálogo de productos para obra negra, acabados, impermeabilizantes y pinturas.
- La atención cercana y personalizada hacia cada cliente, desde particulares hasta contratistas y empresas constructoras.
- El compromiso con la innovación y mejora continua, adaptando campañas publicitarias y estrategias de atención al cliente que fortalezcan la relación comercial.

Gracias a su enfoque en la calidad, el servicio y la confianza, Muro TEX se ha convertido en un aliado estratégico para quienes buscan soluciones prácticas, accesibles y efectivas en proyectos de construcción y remodelación.

## **2.1.2 MISIÓN**

Buscar constantemente la satisfacción de nuestros clientes, ofreciendo productos innovadores con los más altos estándares de calidad, seguridad y protección ambiental con enfoque a la mejora continua, capacitación constante y compromiso de nuestros colaboradores, proveedores con certificación de calidad; asegurándonos además de la excelencia de nuestros servicios desde el diseño, desarrollo, fabricación, comercialización y entrega de nuestros productos, brindándoles una vida más fácil y gratificante llena de perfectos colores y hermosos acabados.

## **2.1.3 VISIÓN**

Ser la empresa líder en el mercado regional de pinturas y materiales para el mantenimiento del hogar, ser reconocidos como los expertos en acabados, a través de la preferencia de nuestros clientes, asistencia personalizada, capacidad de rentabilidad, calidad del producto que enriquecen la calidad de vida preservando y embelleciendo el lugar en el que vivimos.

## **2.1.4 OBJETIVOS GENERALES DE LA EMPRESA**

Ofrecer la mejor atención personalizada para obtener el mayor rendimiento posible y así fortalecer nuestras ventas, creemos firmemente en resolver los problemas de nuestros clientes como si fueran nuestros. Estamos comprometidos a dar un servicio responsable y eficiente, que el cliente reciba el mejor valor por su dinero y que tenga acceso a la avanzada técnica de preparación del sustrato, aplicación y uso de los productos que distribuimos.

## **2.1.5 FACTORES CLAVES DE ÉXITO**

### **1. Calidad y variedad de productos**

Muro TEX ofrece un catálogo amplio y confiable, que incluye pinturas, impermeabilizantes, herramientas y accesorios de marcas reconocidas (Pintumex, IMPAC, Perfect). Esto asegura que los clientes encuentren soluciones completas en un solo lugar, fortaleciendo la fidelidad y confianza.

## **2. Atención a la cliente personalizada**

La empresa se centra en un servicio cercano y eficiente, brindando asesoría técnica y soporte especializado.

Esto genera satisfacción, repetición de compra y recomendaciones boca a boca, vitales en el sector de la construcción.

## **3. Ubicación estratégica y presencia regional**

Sus sucursales están posicionadas para facilitar el acceso de clientes particulares y empresas, optimizando la cobertura del mercado local y regional.

## **4. Relaciones con proveedores y marcas reconocidas**

Al trabajar con marcas líderes, garantiza calidad y confianza, lo que a su vez fortalece su reputación frente a clientes y contratistas.

## **5. Adaptación a las necesidades del mercado**

Implementa campañas publicitarias, promociones y estrategias de marketing orientadas a captar la atención de clientes y aumentar ventas.

Escucha las demandas de clientes y ajusta su oferta de productos y servicios de manera continua.

## **6. Eficiencia operativa y logística**

Procesos internos que permiten manejar inventarios, abastecimiento y entrega de productos de forma organizada y oportuna.

Esto asegura que los clientes reciban sus productos en tiempo y forma, mejorando la experiencia de compra.

## **7. Compromiso con la mejora continua**

Capacitación del personal, seguimiento de campañas y retroalimentación constante permiten que la empresa se mantenga competitiva y relevante en un sector dinámico.

## 2.1.6 ANÁLISIS FODA

- **Fortaleza**

En Grupo Muro Tex nos distinguimos entre las mejores tiendas de pinturas y ferreterías en la región por la asesoría especializada que proveemos para asistirte en tus proyectos de remodelación o mantenimiento de inmuebles. Damos atención a mayoristas desde la zona de Cardel hasta San Andrés Tuxtla, garantizando entregas confiables para cualquier negocio. Garantizamos el mejor precio en todos nuestros productos, así como el respaldo de personal calificado tanto para igualar el color que requieres como para la aplicación de pintura e impermeabilizante en todo tipo de superficies.

- **Oportunidades**

1. Pocas sucursales dentro de la región.
2. Avenidas cercanas al negocio que permiten un acceso fácil y rápido.
3. Cercanía con el mercado.
4. Estar ubicado en una zona colonial en la cual sus casas son antiguas con la "pintura e interior deteriorada lo cual representa arte de la demanda del negocio.
5. Oportunidad de capacitar al "personal dentro de la matriz.

- **Debilidades.**

1. Uso limitado de tecnología en el negocio.
2. Escasez de personal.
3. Ausencia de estacionamiento.

- **Amenazas.**

1. Lejanía considerable de la matriz.
2. Competencia potencial en la región donde está ubicado la comercializadora.
3. Varios consumidores están más cercanos a la competencia potencial que a nuestra sucursal.

## **2.2 MERCADOTECNIA E IMAGEN – MURO TEX**

### **2.2.1 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS**

#### **2.2.1.1 FUENTES SECUNDARIAS DE INFORMACIÓN**

De acuerdo con datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) y la Secretaría de Economía, el sector de la construcción en México es uno de los más dinámicos y relevantes, representando una parte significativa del PIB. Este sector impulsa la demanda de materiales como cemento, pinturas, impermeabilizantes, recubrimientos y herramientas, productos en los que Muro TEX tiene una participación directa.

La industria de la pintura e impermeabilización ha mostrado un crecimiento constante, en particular por el aumento de proyectos de remodelación y mantenimiento de vivienda, lo que abre una ventana de oportunidad para empresas distribuidoras locales.

En cuanto a la competencia, Muro TEX enfrenta a grandes marcas con presencia nacional como Comex y Sherwin-Williams, así como a cadenas de autoservicio como The Home Depot, que cuentan con estrategias publicitarias agresivas. Sin embargo, Muro TEX compensa esta diferencia con su atención personalizada, asesoría técnica y disponibilidad inmediata, aspectos valorados por los clientes locales.

El sector de mercado en el que participa se caracteriza por consumidores que priorizan la durabilidad y la relación costo-beneficio, ya que los materiales adquiridos impactan directamente en la calidad de las obras. Esto obliga a la empresa a mantener estándares altos en su oferta y servicio.

#### **2.2.1.2 FUENTES PRIMARIAS DE INFORMACIÓN**

La recopilación de información directa ha sido fundamental para definir estrategias:

- Entrevistas con expertos: Se realizaron consultas a ingenieros civiles, arquitectos y maestros de obra, quienes coinciden en que los principales factores de decisión al elegir un proveedor son: disponibilidad de producto, confianza en la marca y asesoría técnica.
- Sesiones de grupo: Muro TEX ha mantenido contacto con clientes frecuentes para conocer su opinión sobre precios, promociones y calidad del servicio. Los resultados muestran que los consumidores valoran la cercanía y el trato personalizado frente a las grandes cadenas.
- Gráficas y análisis internos: El análisis de ventas refleja que los productos más solicitados son:
  - Pinturas (para interiores y exteriores).
  - Impermeabilizantes (por temporada de lluvias).
  - Herramientas y accesorios básicos. Este análisis sirve para diseñar campañas publicitarias focalizadas y mejorar la planeación de inventarios.

## 2.2.2 ANÁLISIS DE MERCADO

### 2.2.2.1 MERCADO POTENCIAL

El mercado potencial de Muro TEX abarca a todos aquellos clientes que requieren materiales para construcción, remodelación o mantenimiento, entre ellos:

- Clientes particulares: Familias que buscan mejorar su vivienda mediante remodelaciones.
- Maestros de obra y contratistas independientes: Clientes de alto valor por su frecuencia de compra y la necesidad de surtirse de forma constante.
- Constructoras medianas y pequeñas: Empresas que requieren un proveedor confiable para abastecerse en proyectos de obra civil, vivienda o remodelación de espacios comerciales.
- Instituciones públicas y privadas: Que necesitan materiales para mantenimiento de infraestructura.

El tamaño del mercado potencial se incrementa debido al crecimiento urbano y a los programas de mejoramiento de vivienda que impulsa el gobierno en diferentes estados.

### 2.2.2.2 MERCADO META

El mercado meta de Muro TEX se encuentra segmentado en:

- Clientes locales de nivel socioeconómico medio y medio alto, que buscan productos de calidad a precios accesibles.
- Contratistas independientes y maestros de obra, quienes representan un mercado clave, ya que realizan compras constantes y suelen recomendar a sus proveedores.
- Empresas constructoras medianas, interesadas en disponibilidad de inventario y asesoría técnica especializada.

La estrategia de mercadotecnia se centra en fortalecer la relación con este mercado meta, mediante promociones, descuentos por volumen y atención personalizada.

### 2.2.3 COMPETENCIA

#### 2.2.3.1 COMPETENCIA DIRECTA

- **Comex y Sherwin-Williams:** Empresas líderes en pinturas y recubrimientos que cuentan con gran presencia publicitaria y reconocimiento de marca.
- **Distribuidores regionales:** Tiendas locales especializadas en materiales de construcción que compiten directamente en precio y surtido.

#### 2.2.3.2 COMPETENCIA INDIRECTA

- **Tiendas departamentales y cadenas de autoservicio** como Home Depot, Walmart y Soriana, que, aunque no son especialistas, representan una alternativa de compra para clientes que buscan conveniencia.

- **Proveedores informales o minoristas locales:** Ofrecen precios más bajos, pero con limitaciones en inventario y sin respaldo técnico, lo que genera oportunidades para que Muro TEX destaque en profesionalismo y calidad de servicio.

## 2.2.4 PRODUCTO O SERVICIO

### 2.2.4.1 DESCRIPCIÓN DE LAS CARACTERÍSTICAS TANGIBLES

El portafolio de Muro TEX abarca una amplia variedad de productos para la construcción, remodelación y mantenimiento, que se distinguen por su calidad, variedad y disponibilidad.

- Color: Gran diversidad de pinturas y recubrimientos en diferentes gamas cromáticas, adaptadas a interiores y exteriores, con acabados mate, brillante o texturizados.
- Empaque: Presentaciones prácticas y resistentes, como cubetas de 4 y 19 litros en pinturas e impermeabilizantes; cajas y bolsas para herramientas; envases de distintos tamaños para adhesivos, selladores y solventes.
- Tamaño: Diferentes medidas para cubrir tanto obras pequeñas de mantenimiento residencial como proyectos más amplios de construcción y remodelación.
- Marcas: Se comercializan productos de marcas reconocidas en el mercado por su calidad y trayectoria, entre ellas: Pintumex, IMPAC, Sayer, Acuario, BYP, Perfect, Surtek y TUK, lo que garantiza opciones confiables y ajustadas a las necesidades de cada cliente.
- Nombre: Muro TEX, que transmite solidez, resistencia y confianza, características esenciales en el sector de la construcción.
- Justificación: La diversidad en presentaciones, empaques y marcas permite a la empresa ofrecer soluciones a distintos segmentos del mercado, desde clientes particulares hasta empresas constructoras, consolidándose como un proveedor integral de materiales y acabados.

La empresa Muro TEX se dedica a la comercialización y distribución de productos especializados en pintura, impermeabilización, adhesivos y herramientas para la construcción y el mantenimiento, representando a marcas líderes del mercado nacional que garantizan calidad, rendimiento y satisfacción al cliente. Su catálogo abarca una amplia gama de productos químicos, recubrimientos protectores, herramientas y accesorios que se adaptan a diferentes necesidades del consumidor: desde pequeños proyectos domésticos hasta obras de construcción profesional o industrial. Los productos se ofrecen en diversas presentaciones y empaques, tales como cubetas de 19 litros, botes de 4 litros, galones, aerosoles, sacos de adhesivo, tubos de selladores y cajas con accesorios. Esta diversidad permite que el cliente elija la cantidad adecuada según su presupuesto o la magnitud del proyecto.

El enfoque de Muro TEX se basa en tres pilares:

1. Calidad comprobada: productos certificados, con respaldo técnico y garantía.
2. Disponibilidad inmediata: inventarios actualizados y logística eficiente.
3. Asesoría personalizada: orientación para seleccionar el producto correcto según el tipo de superficie y condiciones ambientales.

A continuación, se describen las principales marcas que distribuye Muro TEX, junto con sus productos más representativos, características técnicas y ventajas competitivas.

### **IMPAC**

La marca IMPAC es líder nacional en impermeabilizantes y recubrimientos protectores. Sus productos están formulados con resinas acrílicas, elastómeros y aditivos reflectivos que protegen techos y muros del sol, la lluvia y la humedad.

## **Productos destacados:**

### **• IMPAC Premium**

Impermeabilizante acrílico elastomérico de alta reflectividad solar, diseñado para climas calurosos. Ofrece durabilidad de 7 años, resistencia a rayos UV y formación de una capa flexible que evita cuarteaduras.

- Composición: Resinas acrílicas base agua con cargas minerales y pigmentos blancos.
- Aplicación: En techos de concreto, losa, asbesto, lámina galvanizada o fibrocemento.
- Rendimiento: De 1 a 1.5 m<sup>2</sup> por litro.
- Presentaciones: Cubetas de 19L y botes de 4L.

### **• IMPAC Bond**

Sellador acrílico líquido que se utiliza como base de adherencia antes de aplicar impermeabilizantes. Penetra la superficie, sellando poros y garantizando una fijación firme.

- Beneficios: Mejora la adherencia y extiende la vida útil del impermeabilizante hasta un 25%.

### **• IMPAC WR500**

Impermeabilizante cementoso flexible de dos componentes (polvo + líquido), ideal para cisternas, albercas y muros en contacto con agua.

- Ventajas: Resiste presiones hidrostáticas positivas y negativas.
- Durabilidad: Más de 10 años con mantenimiento adecuado.

### **• IMPAC Cemento Plástico**

Pasta densa que funciona como relleno elástico y sellador de grietas, compatible con impermeabilizantes acrílicos.

- Uso: Reparación de fisuras, uniones y detalles estructurales.

- **IMPAC Wet & Seal**

Impermeabilizante de aplicación directa sobre superficies húmedas, ideal para reparaciones urgentes.

- Propiedad especial: Se adhiere incluso en presencia de humedad activa o filtraciones leves.

**Ventajas generales:** Los productos IMPAC ofrecen alta elasticidad, excelente adherencia, protección térmica y durabilidad prolongada, siendo una solución completa para el control de filtraciones.

## **PINTUMEX**

Pintumex es una marca mexicana líder en pinturas decorativas, recubrimientos vinílicos y esmaltes sintéticos, con líneas pensadas tanto para uso residencial como industrial.

### **Productos destacados:**

- **Color-Cem**

Pigmento mineral en polvo que se mezcla directamente con el cemento, proporcionando color permanente al concreto o mortero.

- Usos: Pisos, fachadas, adoquines, elementos arquitectónicos.
- Colores: Rojo, amarillo, negro, verde, ocre y azul.
- Ventajas: No se decolora con el tiempo ni con la humedad.

- **Sellavin**

Sellador vinílico transparente que reduce la porosidad de los muros antes de pintar, asegurando una adherencia uniforme y un menor consumo de pintura.

- Rendimiento: Hasta 8 m<sup>2</sup> por litro.
- Secado: Al tacto en 30 minutos.

- **Supervin**

Pintura vinil-acrílica de acabado mate o satinado, lavable y resistente a la humedad.

- Usos: Interiores y exteriores.
- Propiedades: Bajo olor, gran poder cubriente, lavable y resistente a la abrasión.
- Durabilidad: Hasta 5 años en condiciones normales.

- **Esmalux**

Esmalte sintético de alto brillo y excelente nivelación, recomendado para madera, metal o concreto.

- Acabados: Brillante, satinado o metálico.
- Secado: Rápido, resistente al rayado y al agua.

- **Removedor de Óxido**

Producto químico líquido que disuelve óxidos y limpia superficies metálicas, dejándolas listas para repintar.

- Beneficio: Prepara la superficie para mejorar adherencia de esmaltes o anticorrosivos.

**Ventajas generales:** Pintumex ofrece gran variedad de colores, resistencia climática y acabados profesionales, respaldados por procesos de manufactura ecológicos y certificados.

## **SAYER**

Sayer Lack es una empresa mexicana con más de 60 años en el mercado, especializada en barnices, poliuretanos, esmaltes y recubrimientos industriales y automotivos.

### **Productos destacados:**

- Magicolor: Pintura acrílica decorativa de secado rápido, resistente a la humedad y rayos UV. Ideal para interiores y exteriores.

- Removedor de Pintura Sayer: Gel decapante de acción rápida que elimina varias capas de pintura sin dañar la superficie base.
- Esmaltes Sayer: Pinturas alquídicas de acabado brillante o satinado, diseñadas para metal, madera y concreto. Proporcionan un acabado duradero y resistente a la intemperie.
- Metalite: Esmalte metálico anticorrosivo, de secado rápido, ideal para barandales, estructuras metálicas y maquinaria.
- Poliuretanos Sayer: Recubrimientos bicomponentes (base + catalizador) con alto brillo, resistencia química y mecánica. Utilizados en muebles, pisos industriales y automóviles.
- Barnices Sayer: Acabados transparentes (mate o brillante) para madera, que resaltan la veta natural y protegen contra la humedad.

#### **Productos automotivos:**

- Sayer Autolac: Esmalte automotivo acrílico de alto brillo y dureza, con excelente resistencia al clima.
- Sayer Poliuretano Automotivo: Capa final con brillo profundo, ideal para autos de alto desempeño.
- Sayer Primer Automotivo: Base de adherencia con excelente anclaje para pinturas automotivas.

**Ventajas:** Alta resistencia, variedad de acabados, rendimiento superior y calidad profesional en recubrimientos decorativos e industriales.

#### **PEGADURO**

Pegaduro se especializa en adhesivos cementosos, recubrimientos decorativos y materiales para la preparación de superficies.

#### **Productos destacados:**

**AFINE:** Adhesivo base cemento reforzado con polímeros, ideal para cerámica, loseta y porcelanato.

➤ Ventaja: Gran adherencia y flexibilidad.

**Cemento Inteligente:** Mortero adhesivo impermeable, de fraguado rápido y alta resistencia.

- Uso: Pisos, muros y fachadas.

**Texturizado Pegaduro:** Recubrimiento de acabado rugoso que proporciona efectos decorativos.

- Aplicación: Fachadas, interiores y muros arquitectónicos.

**Estuco:** Pasta lista para alisar muros, con acabado suave y fácil lijado.

**Ventajas:** Facilidad de aplicación, resistencia al agrietamiento y excelente rendimiento por saco.

## ACUARIO

Acuario ofrece productos de mantenimiento y pintura en aerosol.

### Productos destacados:

- Aerosoles Acuario: Pinturas de secado rápido, en acabado brillante, mate o metálico.
- Acriderm: Recubrimiento acrílico térmico que refleja hasta el 80% del calor solar, ayudando a reducir la temperatura interior.
- Convertidor de Óxido: Transforma el óxido en una capa protectora negra, evitando la corrosión futura.

## BYP

BYP complementa la oferta de Muro TEX con herramientas de aplicación:

- Brochas BYP: De cerdas naturales y sintéticas para diferentes tipos de pintura.
- Rodillos BYP: Variedad de longitudes y texturas para pintura vinílica o acrílica.
- Plastiprotectores: Películas de polietileno para cubrir áreas y evitar manchas.

#### **2.2.4.2 CARACTERÍSTICAS INTANGIBLES**

Los productos que comercializa Muro TEX ofrecen una serie de atributos intangibles que fortalecen su valor percibido por el cliente. En cuanto al uso, los productos están diseñados para satisfacer necesidades de protección, embellecimiento y mantenimiento en obras de construcción, remodelación y acabados, tanto industriales como domésticos.

Cubren necesidades específicas como la impermeabilización de techos y muros (Impac Premium, WR500), la protección contra la corrosión (Removedor de Óxido de Pintumex, Convertidor de Óxido de Acuario), o el acabado profesional (esmaltes y barnices Sayer).

La durabilidad es otro aspecto clave: los productos ofrecen largos períodos de vida útil, con formulaciones diseñadas para resistir condiciones climáticas adversas, humedad o exposición solar constante.

En cuanto a garantías, Muro TEX respalda sus productos de marcas reconocidas que aseguran el cumplimiento de estándares de calidad y cuentan con garantía de fabricación y desempeño.

Por último, la empresa brinda soporte técnico y asesoría al cliente, ofreciendo orientación sobre la correcta aplicación, compatibilidad de materiales y cálculo de rendimiento, lo que fortalece la relación con el consumidor y genera confianza en la compra.

#### **2.2.4.3 ASPECTOS INNOVADORES DEL PRODUCTO/SERVICIO**

Muro TEX se ha destacado por su constante búsqueda de innovación, tanto en los productos que comercializa como en los procesos tecnológicos y de atención al cliente. Su objetivo principal es mantenerse a la vanguardia del sector ferretero y de recubrimientos, ofreciendo soluciones más eficientes, duraderas y sostenibles. En cuanto a los productos, la empresa trabaja con marcas que invierten en desarrollo tecnológico y mejoramiento continuo, como Impac, Sayer, Pegaduro,

Acuario y Pintumex, las cuales han lanzado líneas con propiedades avanzadas adaptadas a las necesidades del mercado actual.

**Entre los productos más innovadores destacan:**

- Convertidor de Óxido (Acuario): Formulado con tecnología de acción química que transforma el óxido en una superficie estable, lista para pintar, evitando la corrosión y prolongando la vida útil de los metales.
- Cemento Inteligente (Pegaduro): Un adhesivo estructural de nueva generación con mayor flexibilidad, resistencia a la humedad y fácil aplicación, que mejora la adherencia y reduce fisuras en superficies porosas.
- Poliuretanos de Alta Temperatura (Sayer): Revestimientos de última tecnología que ofrecen resistencia térmica y mecánica superior, ideales para entornos industriales o estructuras expuestas a condiciones extremas.
- WR500 e WR700 (Impac): Impermeabilizantes acrílicos reforzados con fibras que proporcionan mayor elasticidad, durabilidad y resistencia al desgaste. Están diseñados para climas intensos, garantizando una protección prolongada en techos y muros.
- Wet & Seal (Impac): Una innovación en la categoría de impermeabilizantes, ya que permite su aplicación sobre superficies húmedas sin comprometer la adherencia o el rendimiento, reduciendo tiempos de obra y aumentando la eficiencia del trabajo.

Además de su oferta de productos, Muro TEX busca innovar en el ámbito tecnológico y operativo. La empresa ha comenzado a implementar herramientas digitales para optimizar la gestión de inventarios, la atención al cliente y la comunicación comercial. Asimismo, utiliza catálogos digitales interactivos, redes sociales y asesorías personalizadas en línea, lo que le permite llegar a un público más amplio y mejorar la experiencia del cliente.

Esta combinación de innovación en producto y en servicio refleja el compromiso de Muro TEX con la modernización, la sostenibilidad y la excelencia, factores que consolidan su posición como una empresa líder en su sector.

## 2.2.5 PRECIO

### 2.2.5.1 POLÍTICAS DE PRECIO

Muro TEX adopta una política de precios competitiva, ajustada a la realidad del mercado local y regional. Se establecen precios de acuerdo con los costos de adquisición, transporte y margen de utilidad razonable, manteniendo siempre la relación calidad-precio. Además, la empresa aplica descuentos por volumen, promociones temporales y precios preferenciales para contratistas o clientes frecuentes.

### 2.2.5.2 ESTRATEGIAS DE INTRODUCCIÓN AL MERCADO

Durante la introducción de nuevas líneas o marcas, Muro TEX utiliza estrategias de penetración de mercado, ofreciendo precios ligeramente inferiores a los de la competencia directa para atraer nuevos clientes y promover la prueba del producto. Asimismo, realiza alianzas con proveedores para ofrecer beneficios conjuntos, como productos con bonificaciones, kits o material promocional gratuito, incentivando la recompra.

## 2.2.6 PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN

### 2.2.6.1 PLAN DE PROMOCIÓN JUSTIFICADO

El plan de promoción de Muro TEX combina medios digitales y tradicionales.

- **Medios:** Redes sociales (Facebook, Instagram y WhatsApp Business), carteles en puntos de venta, lonas promocionales y anuncios en radio local.
- **Frecuencia:** Las campañas digitales se publican de manera semanal, con contenido visual atractivo que destaca productos y ofertas.

- **Duración:** Cada campaña promocional tiene una duración promedio de 1 a 3 meses, dependiendo de la temporalidad (temporada de lluvias, promociones de fin de año, etc.).
- **Costo:** Se destinan recursos moderados, priorizando estrategias de publicidad orgánica y local, optimizando la inversión y obteniendo alto impacto en la zona de influencia.

El objetivo principal es aumentar el posicionamiento de marca y fidelizar clientes actuales a través de una comunicación constante y visualmente atractiva.

## 2.2.7 COMERCIALIZACIÓN

### Canales de Distribución y Punto de Venta

Muro TEX utiliza un modelo de comercialización directo y minorista, donde el cliente final acude al punto de venta físico. Además, implementa ventas al por mayor para empresas contratistas, pintores y constructores, brindando atención personalizada. Los productos se distribuyen desde el almacén central hacia las sucursales ubicadas estratégicamente, garantizando la disponibilidad y reposición oportuna del inventario. La empresa ha comenzado a desarrollar canales digitales de atención mediante redes sociales y plataformas de mensajería, con posibilidad de pedidos y entregas locales.

## 2.2.8 RESUMEN DE ESTRATEGIAS DE MERCADOTECNIA

Las estrategias de mercadotecnia de Muro TEX se basan en los siguientes ejes:

1. Producto: Amplia variedad y marcas reconocidas, con innovación constante.
2. Precio: Competitivo y flexible según volumen y cliente.
3. Plaza: Distribución directa, presencia local y atención personalizada.
4. Promoción: Publicidad enfocada en medios digitales y visuales, fortaleciendo la imagen de marca.

Estas estrategias buscan mantener una posición sólida en el mercado ferretero y de recubrimientos, fortaleciendo la fidelidad del cliente y la competitividad regional.

## 2.2.9 IMAGEN DE LA EMPRESA

### 2.2.9.1 DEFINICIÓN DEL NOMBRE (JUSTIFICACIÓN)

El nombre Muro TEX surge de la combinación de las palabras “Muro”, que evoca fuerza, estabilidad y durabilidad, y “TEX”, derivada de “textura”, haciendo referencia a los acabados, recubrimientos y materiales que la empresa comercializa. El nombre refleja solidez, confianza y profesionalismo, valores esenciales en el sector de la construcción.

### 2.2.9.2 LOGOTIPO (JUSTIFICACIÓN)

El logotipo de Muro TEX se compone de una tipografía moderna y robusta, acompañada de un diseño limpio y equilibrado que refleja la solidez y profesionalismo de la empresa. Los colores corporativos principales son el azul y el blanco, seleccionados por su simbolismo y relación directa con los valores institucionales.

El color azul transmite confianza, seguridad, estabilidad y compromiso, cualidades fundamentales en una empresa dedicada al suministro de materiales para construcción y recubrimiento. Además, representa la seriedad, responsabilidad y respaldo técnico que caracterizan a Muro TEX en su relación con los clientes y proveedores.

Por su parte, el color blanco simboliza transparencia, limpieza y calidad, atributos que reflejan la claridad en los procesos de atención, la honestidad en el servicio y la pureza visual del diseño corporativo.

En conjunto, el logotipo busca proyectar una imagen sólida, moderna y confiable, fácilmente reconocible por el público. La combinación cromática refuerza la percepción de orden, profesionalismo y frescura, contribuyendo a consolidar la

identidad visual de Muro TEX como una empresa comprometida con la excelencia y la satisfacción del cliente.

#### **2.2.9.3 SLOGAN (JUSTIFICACIÓN)**

El eslogan de la empresa Muro TEX, “Siempre hay un Muro TEX cerca de ti”, refleja de manera clara y directa la presencia constante y accesible de la marca dentro del mercado local y regional. Su mensaje transmite proximidad, confianza y disponibilidad, elementos fundamentales en la relación con el cliente.

La frase busca generar recordación y cercanía emocional, destacando que Muro TEX no solo es una empresa proveedora de materiales, sino también un aliado confiable y presente en cada proyecto de construcción o remodelación.

Este eslogan también simboliza la expansión y posicionamiento de la empresa en distintas zonas, reforzando la idea de que los clientes pueden encontrar sus productos y servicios con facilidad.

El tono es amistoso y accesible, lo que contribuye a fortalecer la identidad de marca y a consolidar una imagen positiva y familiar ante el público consumidor.

En conjunto, el eslogan complementa la identidad visual y verbal de Muro TEX, ayudando a transmitir su compromiso con la calidad, la cercanía y la atención personalizada que caracterizan a la empresa.

### **2.3 ASPECTOS TÉCNICOS DE LA EMPRESA MURO TEX**

#### **2.3.1 DEFINICIÓN DEL PRODUCTO**

El impermeabilizante fibratado IMPAC 5000 es un recubrimiento acrílico elastomérico de alta calidad, reforzado con fibras que proporcionan una excelente adherencia, elasticidad y durabilidad. Está diseñado para proteger techos y superficies expuestas contra filtraciones de agua y daños causados por los rayos solares. Ofrece una durabilidad de 5 años, ideal para climas húmedos o cálidos, característicos de la región de Los Tuxtlas. Se presenta en cubetas de 19 litros, con

un rendimiento aproximado de 1 a 1.5 m<sup>2</sup> por litro, dependiendo de la porosidad de la superficie. El producto tiene un precio de venta al público de \$1,838.00 y un volumen de venta mensual promedio de 40 unidades, lo que lo convierte en uno de los artículos de mayor rotación dentro del catálogo de Muro TEX.

### 2.3.2 LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA

Muro TEX Los Tuxtlas cuenta con sucursales estratégicamente ubicadas en:

- San Andrés Tuxtla, Veracruz (matriz)
- Santiago Tuxtla, Veracruz
- Catemaco, Veracruz

La ubicación fue seleccionada por su cercanía con el mercado meta (clientes particulares, maestros de obra y constructoras), así como por el fácil acceso a vías de transporte que facilitan el abasto y distribución de productos.

### 2.3.3 MATERIA PRIMA Y PROVEEDORES

Aunque Muro TEX no fabrica el producto, requiere materia prima indirecta y materiales de apoyo para su almacenamiento y venta (cubetas vacías, etiquetas, material de exhibición, herramientas de aplicación, etc.). Los proveedores principales del impermeabilizante son:

Proveedor	Producto	Ubicación	Precio Unitario	Contacto / Distribuidor
IMPAC S.A. de C.V.	Impermeabilizante Fibratado IMPAC 5000 (cubeta 19L)	Tultitlán, Estado de México	\$1,250.00	Distribuidor autorizado IMPAC

- Requerimientos mensuales aproximados:
  - 40 cubetas IMPAC 5000 (producto terminado)
  - 10 kits de herramientas (brocha + rodillo)
  - 5 rollos de lona o exhibidores para promoción

## 2.3.4 PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO

Diagrama de Flujo del Proceso:



**Descripción del proceso:**

1. Recepción del producto: Se recibe el impermeabilizante IMPAC 5000 del proveedor y se revisa que las cubetas estén en óptimas condiciones.
2. Almacenamiento: Se resguarda en el área de inventario bajo condiciones frescas y secas.
3. Exhibición y promoción: Se colocan cubetas en zonas visibles, con información técnica y promociones de temporada.
4. Atención al cliente: El personal asesora sobre el tipo de superficie, rendimiento y modo de aplicación.
5. Venta y cobro: Se realiza la transacción en mostrador o mediante cotización para contratistas.
6. Entrega: Se entrega directamente en tienda o mediante reparto local.

7. Seguimiento postventa: Se verifica la satisfacción del cliente y se brinda asesoría técnica si lo requiere.

### 2.3.5 MAQUINARIA Y HERRAMIENTAS DE TRABAJO

Equipo / Herramienta	Uso	Costo estimado (MXN)	Capacidad / Función
Báscula digital industrial	Pesaje y control de inventario	\$4,000	Capacidad 150 kg
Montacargas manual	Carga y descarga de cubetas	\$12,000	Capacidad 500 kg
Computadora y software de venta	Registro de inventarios y facturación	\$10,000	Sistema contable y punto de venta
Brochas y rodillos	Demostración de aplicación	\$1,000	Muestras y asesorías técnicas
Anaqueles metálicos	Exhibición de productos	\$6,000	Capacidad 20 cubetas por nivel

#### Requerimientos de personal:

Puesto	Cantidad	Funciones Principales
Gerente de sucursal	1	Supervisión, control de inventario, atención a proveedores.
Asesor de ventas	2	Atención al cliente, asesoría técnica, registro de ventas.
Auxiliar de almacén	1	Descarga, acomodo y control de stock.
Repartidor local	1	Entrega a domicilio o a obra.

### 2.3.6 CONTROL DE CALIDAD

#### El control de calidad se aplica en tres niveles:

1. Materia prima: Solo se comercializan productos originales con sello de garantía IMPAC.
2. Proceso: Se revisa que el producto no presente fugas, deformaciones o alteraciones en el envase.
3. Personal: El personal recibe capacitación continua sobre especificaciones técnicas y recomendaciones de aplicación.

4. Producto terminado: Se verifica fecha de caducidad, lote y estado físico antes de la venta.

#### **Normas aplicables:**

- NOM-018-STPS (Sustancias químicas peligrosas).
- ISO 9001 (Sistema de gestión de calidad en procesos de distribución).
- Políticas internas: manejo seguro, revisión semanal de inventario y rotación de producto (FIFO).

#### **2.3.7 INFRAESTRUCTURA TECNOLÓGICA**

- Software: Sistema de punto de venta (SAE), Excel y bases de datos de inventario.
- Hardware: Computadoras, impresoras de tickets, lector de código de barras, terminal bancaria.
- Origen de la tecnología: Nacional.
- Licencias: Software con licencia comercial vigente.
- Aplicaciones digitales: Redes sociales, catálogo digital

#### **2.3.8 IDENTIFICACIÓN DE COSTOS DE PRODUCCIÓN / OPERACIÓN**

Concepto	Costo Mensual Aproximado (MXN)
Compra de impermeabilizantes (40 unidades x \$1,250)	\$50,000
Sueldos del personal	\$15,000
Energía eléctrica y servicios	\$3,000
Publicidad y promoción	\$2,000
Material de oficina y mantenimiento	\$1,500
Total de costos fijos y variables	\$71,500

### 2.3.9 PUNTO DE EQUILIBRIO

#### Datos base:

- Precio de venta unitario: \$1,838.00
- Costo variable unitario: \$1,250.00
- Costos fijos mensuales: \$21,500.00 aprox.

#### Cálculo:

Punto de equilibrio (en unidades) = Costos fijos / (Precio de venta - Costo variable)

$$\text{P.E.} = 21,500 / (1,838 - 1,250) = 36.56 \text{ unidades}$$

**Resultado:** El punto de equilibrio actualizado se alcanza con la venta de aproximadamente 37 unidades al mes. Dado que Muro TEX vende en promedio 40 unidades mensuales, actualmente supera el punto de equilibrio y obtiene una ligera ganancia mensual.

## 2.4 ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS HUMANOS

La empresa Muro TEX Los Tuxtlas reconoce que el capital humano es el recurso más valioso dentro de su estructura organizacional. Gracias a la experiencia, compromiso y habilidades de su personal, se logra mantener una operación eficiente en todas las áreas: ventas, logística, administración y atención al cliente.

El área de Recursos Humanos tiene la misión de atraer, desarrollar y retener talento, fomentando un entorno laboral armónico, con oportunidades de capacitación, motivación y crecimiento profesional.

La gestión del personal está orientada a optimizar el desempeño y fortalecer el sentido de pertenencia, garantizando un servicio de calidad hacia los clientes y una operación interna eficiente y coordinada.

## 2.4.1 EQUIPO DE LÍDERES DEL PROYECTO (CURRÍCULUMS)

El equipo directivo y operativo de Muro TEX Los Tuxtlas está conformado por profesionales con experiencia en administración, logística, ventas y atención al cliente. Cada integrante contribuye al crecimiento de la empresa mediante liderazgo, compromiso y conocimiento técnico.

Nombre	Cargo	Formación Académica	Experiencia Laboral	Competencias Clave
<b>Armando</b>	Gerente General	Lic. en Administración	8 años en dirección y gestión operativa.	Liderazgo, planeación estratégica, toma de decisiones.
<b>Consuelo</b>	Supervisora General	Lic. en Contaduría	6 años en supervisión de ventas y control administrativo.	Comunicación, liderazgo, resolución de conflictos.
<b>Juana M.</b>	Supervisora Región 1	Lic. en Administración	5 años en gestión de sucursales y atención al cliente.	Coordinación, liderazgo operativo, orientación a resultados.
<b>Clarivel</b>	Supervisora Región 2	Lic. en Administración	5 años en operaciones logísticas y control de inventario.	Organización, control de procesos, liderazgo.
<b>Juan</b>	Responsable de Almacén	Técnico en Logística	4 años en gestión de inventario y recepción de mercancía.	Control de stock, puntualidad, responsabilidad.
<b>Leonardo</b>	Ayudante de Almacén	Bachillerato	3 años en apoyo logístico.	Trabajo en equipo, disciplina, fuerza física.
<b>Ernesto</b>	Ayudante de Almacén	Bachillerato	3 años en carga, descarga y control de materiales.	Responsabilidad, eficiencia, trabajo bajo presión.

## 2.4.2 DEFINICIÓN DE FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES (DESCRIPCIÓN DE PUESTOS)

Cada puesto dentro de la estructura de Muro TEX cumple funciones específicas que garantizan el cumplimiento de los objetivos empresariales, manteniendo una cadena de trabajo coordinada y eficiente.

La definición de roles permite fomentar la productividad, establecer jerarquías claras y fortalecer la comunicación interna.

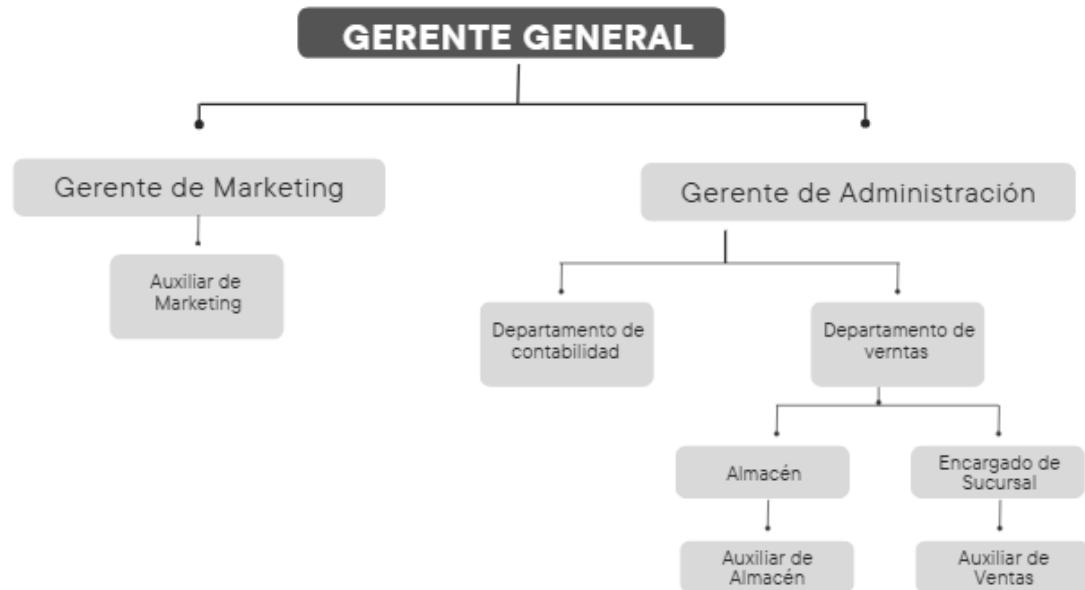
Puesto	Funciones Principales	Responsabilidades Específicas
<b>Gerente General (Armando)</b>	Dirigir y coordinar todas las operaciones de la empresa.	Planificar estrategias, aprobar presupuestos, supervisar personal y asegurar la rentabilidad general.
<b>Supervisora General (Consuelo)</b>	Supervisar el cumplimiento de los objetivos y reportar resultados.	Coordinar con los supervisores regionales, revisar ventas y controlar el desempeño del personal.
<b>Supervisores Regionales (Juana M. y Clarivel)</b>	Administrar las operaciones de las sucursales asignadas.	Monitorear inventarios, atender incidencias, capacitar personal y cumplir metas de ventas.
<b>Responsable de Almacén (Juan)</b>	Controlar la recepción, almacenamiento y despacho de mercancía.	Verificar inventarios, coordinar entregas, controlar entradas y salidas de productos.
<b>Ayudantes de Almacén (Leonardo y Ernesto)</b>	Apoyar en las tareas de carga, descarga y organización de materiales.	Mantener orden en el almacén, etiquetar productos y asistir al responsable del área.
<b>Encargados de Sucursal (Sarahi, Mauro, David, Miriam, Alexis, Elvia, Isacc y Dario)</b>	Administrar la sucursal y atender al cliente final.	Registrar ventas, aplicar promociones, reportar inventarios y mantener la imagen del punto de venta.
<b>Auxiliares de Ventas (Arturo y Octavio)</b>	Brindar atención personalizada y apoyo en mostrador.	Elaborar cotizaciones, registrar ventas, promover productos y mantener el área limpia.

### 2.4.3 ORGANIGRAMA

La estructura organizacional de Muro TEX Los Tuxtlas se basa en una jerarquía funcional que permite una comunicación efectiva entre los niveles administrativos y operativos.

El siguiente organigrama muestra la relación entre las distintas áreas y cómo se distribuyen

*Organigrama Empresa  
MURO - TEX*



El organigrama refleja una estructura funcional, jerárquica y colaborativa, donde la comunicación fluye vertical y horizontalmente, garantizando la eficiencia y la coordinación entre áreas.

#### **2.4.3.1 TABLA DE PERSONAL (COSTOS DEL PERSONAL A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO)**

El siguiente cuadro muestra los costos estimados del personal, considerando los sueldos mensuales actuales y su proyección en distintos períodos. Estos datos permiten planificar recursos financieros y evaluar la sostenibilidad económica del capital humano.

Puesto	Cantidad	Sueldo Mensual (MXN)	Corto Plazo (3 meses)	Mediano Plazo (1 año)	Largo Plazo (3 años)
Gerente General	1	\$16,000	\$48,000	\$192,000	\$576,000
Supervisora General	1	\$12,000	\$36,000	\$144,000	\$432,000
Supervisores Regionales	2	\$10,000 c/u	\$60,000	\$240,000	\$720,000
Responsable de Almacén	1	\$12,000	\$36,000	\$144,000	\$432,000
Ayudantes de Almacén	2	\$8,400 c/u	\$50,400	\$201,600	\$604,800
Encargados de Sucursal	8	\$8,400 c/u	\$201,600	\$806,400	\$2,419,200
Auxiliares de Ventas	2	\$7,200 c/u	\$43,200	\$172,800	\$518,400
<b>Totales</b>	<b>17 empleados</b>		<b>\$475,200</b>	<b>\$1,900,800</b>	<b>\$6,702,400</b>

## **2.5 CONTABILIDAD Y FINANZAS**

La información financiera de la empresa Muro TEX Los Tuxtlas fue proporcionada parcialmente, ya que por políticas internas de confidencialidad no se autoriza la divulgación completa de sus estados contables.

Sin embargo, con base en entrevistas, observaciones y estimaciones, se desarrollaron cálculos aproximados que permiten analizar su estructura financiera, flujo de efectivo y rentabilidad proyectada a tres años.

## **2.5.1 BALANCE INICIAL (INVERSIÓN INICIAL Y FUENTES DE FINANCIAMIENTO)**

Debido a las políticas de confidencialidad de la empresa, no se obtuvo información precisa sobre las cifras reales de inversión.

No obstante, se estimó que, para iniciar operaciones, Muro TEX Los Tuxtlas requirió una inversión inicial aproximada de \$250,000 pesos, distribuidos entre infraestructura, mobiliario, inventario, herramientas, equipo informático y capital de trabajo.

<b>Concepto</b>	<b>Monto Estimado (MXN)</b>
Acondicionamiento de local y mobiliario	\$40,000
Equipo de cómputo y software administrativo	\$25,000
Herramientas y equipo de trabajo	\$20,000
Inventario inicial de productos	\$120,000
Capital de trabajo	\$45,000
Total estimado de inversión inicial	\$250,000

- **Fuentes de financiamiento estimadas:**
  - 40% Capital propio → \$100,000
  - 60% Crédito bancario o institucional → \$150,000

## **2.5.2 ESTADOS FINANCIEROS**

Los siguientes estados financieros se presentan de manera estimada, considerando la información operativa disponible, las proyecciones de venta y los costos promedio actuales.

Se proyecta un crecimiento paulatino conforme a la consolidación del mercado regional.

### **2.5.2.1 FLUJO DE EFECTIVO (3 AÑOS)**

Nota: Los montos fueron calculados a partir de estimaciones de ventas promedio, costos operativos y gastos administrativos.

Mes/Año	Ingresos Estimados	Egresos Operativos	Utilidad Neta
Enero	\$70,000	\$55,000	\$15,000
Febrero	\$72,000	\$56,000	\$16,000
Marzo	\$74,000	\$57,000	\$17,000
Abril	\$76,000	\$58,000	\$18,000
Mayo	\$78,000	\$59,000	\$19,000
Junio	\$80,000	\$60,000	\$20,000
Julio	\$82,000	\$61,000	\$21,000
Agosto	\$84,000	\$62,000	\$22,000
Septiembre	\$85,000	\$63,000	\$22,000
Octubre	\$86,000	\$63,000	\$23,000
Noviembre	\$88,000	\$64,000	\$24,000
Diciembre	\$90,000	\$65,000	\$25,000
<b>Año 1 Total</b>	<b>\$965,000</b>	<b>\$723,000</b>	<b>\$242,000</b>
<b>Año 2 (Proyección)</b>	<b>\$1,150,000</b>	<b>\$850,000</b>	<b>\$300,000</b>
<b>Año 3 (Proyección)</b>	<b>\$1,350,000</b>	<b>\$1,000,000</b>	<b>\$350,000</b>

### 2.5.2.2 ESTADO DE RESULTADOS (3 AÑOS)

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas Netas	\$965,000	\$1,150,000	\$1,350,000
Costo de Ventas	\$550,000	\$650,000	\$750,000
Utilidad Bruta	\$415,000	\$500,000	\$600,000
Gastos Operativos y Administrativos	\$173,000	\$200,000	\$250,000
Utilidad Neta Antes de Impuestos	<b>\$242,000</b>	<b>\$300,000</b>	<b>\$350,000</b>

### 2.5.2.3 BALANCE GENERAL (3 AÑOS)

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3
<b>ACTIVOS</b>			
Activo Circulante	\$180,000	\$230,000	\$280,000
Activo Fijo	\$70,000	\$70,000	\$70,000
Total Activo	\$250,000	\$300,000	\$350,000
<b>PASIVOS</b>			
Crédito Bancario	\$150,000	\$100,000	\$50,000
Otros pasivos	\$10,000	\$8,000	\$5,000
Total Pasivo	\$160,000	\$108,000	\$55,000
<b>CAPITAL CONTABLE</b>			
Aportaciones de socios	\$100,000	\$100,000	\$100,000
Utilidad acumulada	-	\$92,000	\$195,000
Total Capital	\$100,000	\$192,000	\$295,000
<b>TOTAL PASIVO + CAPITAL</b>	<b>\$260,000</b>	<b>\$300,000</b>	<b>\$350,000</b>

## 2.5.2 INDICADORES FINANCIEROS

Por políticas internas de Muro TEX Los Tuxtlas, no fue posible acceder a sus estados financieros reales.

Sin embargo, con base en la información proporcionada y en estimaciones razonables, se realizaron cálculos aproximados de los principales indicadores financieros, los cuales permiten evaluar la liquidez, rentabilidad y recuperación de inversión de la empresa.

Estos indicadores reflejan de manera general la eficiencia financiera y la capacidad de la empresa para generar utilidades a partir de los recursos invertidos.

### 2.5.2.1 LIQUIDEZ / PRUEBA DEL ÁCIDO

Fórmula:

$$\text{Prueba del Ácido} = (\text{Activo Circulante} - \text{Inventarios}) / \text{Pasivo Circulante}$$

Con base en los valores estimados del primer año:

- Activo circulante: \$180,000
- Inventarios estimados: \$80,000
- Pasivo circulante (crédito y obligaciones): \$160,000

$$\text{Cálculo: } (180,000 - 80,000) / 160,000 = 0.625$$

### 2.5.2.2 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

Fórmula:

$$\text{Periodo de Recuperación} = \text{Inversión Inicial} / \text{Flujo de Efectivo Anual Promedio}$$

**Con base en los datos estimados:**

- Inversión inicial: \$250,000
- Flujo de efectivo neto promedio anual: \$297,000

$$\text{Cálculo: } 250,000 / 297,000 = 0.84 \text{ años} \approx 10 \text{ meses}$$

### **Resultado:**

La empresa recuperaría su inversión inicial en aproximadamente 10 meses, lo que representa un periodo de recuperación muy favorable, típico de negocios con alta rotación de productos y márgenes de utilidad moderados.

#### **2.5.2.3 RENTABILIDAD SOBRE LA INVERSIÓN (ROI)**

##### **Fórmula:**

$$\text{ROI} = (\text{Utilidad Neta} / \text{Inversión Total}) \times 100$$

##### **Datos estimados del primer año:**

- Utilidad neta: \$242,000
- Inversión total: \$250,000

$$\text{Cálculo: } (242,000 / 250,000) \times 100 = 96.8\%$$

##### **Resultado:**

La rentabilidad sobre la inversión es del 96.8%, lo cual indica que el negocio genera casi el mismo valor que su inversión inicial en su primer año de operación, reflejando una alta eficiencia en la gestión de recursos.

#### **2.5.2.4 RENTABILIDAD SOBRE EL CAPITAL CONTABLE (ROE)**

##### **Fórmula:**

$$\text{ROE} = (\text{Utilidad Neta} / \text{Capital Contable}) \times 100$$

##### **Datos del primer año:**

- Utilidad neta: \$242,000
- Capital contable: \$100,000

$$\text{Cálculo: } (242,000 / 100,000) \times 100 = 242\%$$

### **Resultado:**

El ROE del 242% demuestra una elevada rentabilidad para los socios, ya que el capital invertido genera más del doble de su valor en utilidades durante el primer año.

Este resultado refleja una estructura financiera eficiente y una correcta gestión del apalancamiento (uso de crédito).

## **2.6 ASPECTOS LEGALES**

La empresa Muro TEX Los Tuxtlas cumple con los requerimientos legales básicos establecidos por la legislación mexicana para operar dentro del giro comercial de venta y distribución de impermeabilizantes, pinturas y materiales de construcción.

Por políticas internas, no se compartieron documentos oficiales; sin embargo, se obtuvo información general que permitió realizar una estimación y descripción de su estructura legal y obligaciones administrativas.

Estos aspectos legales garantizan el funcionamiento ordenado de la empresa, brindándole formalidad, seguridad jurídica y confianza ante clientes, proveedores y entidades financieras.

### **2.6.1 FORMA LEGAL**

Muro TEX Los Tuxtlas se encuentra constituida como una persona moral bajo la forma legal de Sociedad de Responsabilidad Limitada de Capital Variable (S. de R.L. de C.V.), debido a que esta modalidad ofrece ventajas como:

- Responsabilidad limitada al monto de las aportaciones de cada socio.
- Flexibilidad en la administración y toma de decisiones.
- Mayor formalidad ante proveedores y entidades financieras.
- Posibilidad de incorporar nuevos socios mediante el aumento de capital variable.

Esta forma jurídica se rige por lo dispuesto en el Código de Comercio, la Ley General de Sociedades Mercantiles (LGSM) y las disposiciones del Servicio de Administración Tributaria (SAT).

La empresa cuenta con su Registro Federal de Contribuyentes (RFC) y está dada de alta en el régimen fiscal correspondiente, lo que le permite cumplir con sus obligaciones tributarias y emitir comprobantes fiscales digitales (CFDI).

## 2.6.2 PARTICIPACIÓN DE CAPITAL DE LOS SOCIOS

Por razones de confidencialidad interna, la empresa no proporcionó documentos que acrediten la estructura accionaria o los porcentajes oficiales de participación.

No obstante, se elaboró una estimación aproximada con base en la información proporcionada por el área administrativa y las responsabilidades de cada integrante dentro del proyecto.

## 2.6.3 TRÁMITES O PERMISOS ADICIONALES REQUERIDOS PARA INICIAR

Actividades Para operar de manera legal, Muro TEX Los Tuxtlas debe cumplir con diversos trámites y permisos exigidos por autoridades federales, estatales y municipales.

Según la información recabada, la empresa cuenta con la mayoría de los permisos vigentes y mantiene actualizados los registros que le permiten operar de forma regular.

Trámite / Permiso	Institución Responsable	Objetivo / Finalidad	Periodicidad / Estatus
<b>Registro Federal de Contribuyentes (RFC)</b>	Servicio de Administración Tributaria (SAT)	Permite realizar facturación y cumplir obligaciones fiscales.	Permanente
<b>Licencia de Funcionamiento Municipal</b>	Ayuntamiento correspondiente	Autoriza la operación del establecimiento comercial dentro del municipio.	Renovación anual
<b>Permiso de Uso de Suelo</b>	Dirección de Desarrollo Urbano	Verifica que el local cumpla con las normas de zonificación y giro permitido.	Permanente
<b>Inscripción ante el IMSS e INFONAVIT</b>	Instituto Mexicano del Seguro Social / INFONAVIT	Garantiza el cumplimiento de derechos laborales y prestaciones a los trabajadores.	Permanente / Mensual
<b>Registro ante la STPS</b>	Secretaría del Trabajo y Previsión Social	Acredita el cumplimiento de normas en seguridad y salud ocupacional.	Actualización cada 2 años
<b>Permiso ambiental o de manejo de residuos</b>	SEMARNAT o autoridad local	Controla el manejo de materiales químicos y disposición de residuos.	Según el tipo de producto o actividad

Estos documentos aseguran que la empresa opere conforme al marco legal vigente y mantenga sus actividades dentro de los estándares de responsabilidad social, ambiental y laboral.

## **2.7 TRÁMITES DE PROTECCIÓN ANTE EL INSTITUTO MEXICANO DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL (IMPI)**

Para la elaboración de este proyecto se investigaron los posibles trámites de propiedad industrial que la empresa Muro Tex podría tener registrados ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI). Sin embargo, la empresa no pudo proporcionarnos información completa sobre su situación actual respecto a registros de marca, patentes o diseños industriales.

Aun así, se presentan a continuación los trámites que normalmente aplican para empresas del sector y que se recomienda que Muro Tex considere:

- **REGISTRO DE MARCA**

El registro de marca sirve para proteger el nombre comercial, logotipo y cualquier signo distintivo que identifique a la empresa.

Muro Tex no confirmó si su marca está registrada ante el IMPI. De no estarlo, sería conveniente realizar este trámite para evitar que terceros utilicen el mismo nombre o uno similar.

- **PATENTES O MODELOS DE UTILIDAD**

En caso de que la empresa cuente con procesos, métodos de fabricación o materiales innovadores, podría tramitar una patente o un modelo de utilidad.

No se obtuvo información sobre si tales registros existen actualmente.

- **DISEÑOS INDUSTRIALES**

Si Muro Tex maneja diseños propios en sus productos, empaques o acabados, estos podrían protegerse legalmente como diseños industriales.

La empresa tampoco proporcionó datos sobre este tipo de registros.

## **CONCLUSIÓN DEL APARTADO**

Debido a la falta de información proporcionada por Muro Tex, no fue posible confirmar qué trámites de propiedad industrial tienen vigentes. Por ello, se recomienda que la empresa realice una revisión interna y gestione los registros necesarios ante el IMPI para proteger su identidad y posibles innovaciones.

## **2.8 RESUMEN EJECUTIVO**

El presente proyecto escolar analiza diferentes aspectos de la empresa Muro Tex, enfocada en la elaboración y/o comercialización de recubrimientos o productos relacionados (según información disponible). Durante el proceso de investigación, la empresa mostró disposición para participar; sin embargo, no fue posible obtener ciertos datos, especialmente los relacionados con su situación legal ante el IMPI y algunos detalles administrativos.

A pesar de estas limitaciones, el proyecto logra presentar:

- Una descripción general de la empresa.
- Un análisis básico de sus procesos y necesidades.
- La identificación de áreas de oportunidad, especialmente en el ámbito de la protección de propiedad industrial.
- Recomendaciones que pueden ayudar a mejorar su seguridad legal y competitividad.

Un punto relevante identificado es la importancia de que Muro Tex formalice la protección de su marca y considere registrar cualquier innovación o diseño propio que utilice, ya que esto le permitiría fortalecer su presencia y seguridad en el mercado.

En conclusión, aunque la información proporcionada por la empresa no fue completa, el análisis permitió comprender su funcionamiento general y detectar mejoras clave que podrían beneficiar su crecimiento y posicionamiento en el futuro.