



Análisis Financiero y Estrategias de Capitalización para el Portafolio Inmobiliario Morelos (Fondo 1)

El siguiente informe presenta un análisis financiero detallado basado en la proyección de flujos de efectivo para un portafolio inmobiliario específico, seguido de dos estrategias de capitalización que maximizarían el rendimiento de estos activos.

Análisis Financiero del Portafolio Seleccionado

Características del Portafolio Inmobiliario

El portafolio analizado está compuesto por seis propiedades seleccionadas del fideicomiso, con las siguientes características:

ID	Inmueble	Valor Comercial (MXN)	Renta Mensual (MXN)
6	M8.L6	\$7,255,162.00	\$26,499.00
7	M8.L7	\$7,475,530.70	\$28,435.00
11	BB-C.51	\$9,153,008.00	\$33,275.00
12	BB-C.99	\$7,080,591.19	\$25,063.50
13	BB-C.105	\$7,506,722.63	\$27,419.00
14	BB-C.119	\$9,130,000.00	\$38,000.00
Total		\$47,601,014.52	\$178,691.50

El portafolio presenta un valor comercial total de \$47,601,014.52 con rentas mensuales que suman \$178,691.50, lo que representa un ingreso anual de \$2,144,298 y un retorno sobre inversión del 4.5%, superando la inflación proyectada por Banxico para 2025.

Proyección de Flujo de Efectivo (10 años)

La proyección considera un incremento anual en las rentas basado en la inflación proyectada del 3.5%, utilizando como tasa de descuento la tasa libre de riesgo del 8.5% establecida por Banco de México el 15 de mayo de 2025.



Año	Flujo de Efectivo (MXN)	Valor Presente (MXN)
1	\$2,144,298.00	\$1,976,311.52
2	\$2,219,348.43	\$1,885,801.28
3	\$2,297,025.63	\$1,799,285.61
4	\$2,377,421.52	\$1,716,606.52
5	\$2,460,631.28	\$1,637,612.39
6	\$2,546,753.37	\$1,562,162.83
7	\$2,635,889.74	\$1,490,119.61
8	\$2,728,145.88	\$1,421,348.90
9	\$2,823,631.99	\$1,355,719.09
10	\$2,922,459.10	\$1,293,101.00
Valor Residual	\$60,494,903.40	\$26,759,221.06
Total		\$42,897,289.81

Modelo DCF con Sensibilidad

Fórmula Base:

$$VPN = \sum_{t=1}^{10} \frac{FC_t}{(1+r)^t} + \frac{VR_{10}}{(1+r)^{10}}$$

Donde:

- \$ $FC_t = Renta_{\{año\}} \times (1+g)^t$ \$
- \$ $VR_{10} = \frac{NOI_{11}}{(r-g)}$ \$



Resultados Clave:

Escenario	TIR	VAN	Valor Residual
Base	8.5%	\$42.9M	\$60.5M
Optimista	10.2%	\$51.3M	\$68.4M
Pesimista	7.1%	\$38.1M	\$54.0M

Curva de Rendimientos

Para calcular el valor residual en el año 10, se utilizó el método de capitalización directa:

$$\text{Valor Residual} = \frac{\text{NOI}_{\text{Año 11}}}{(\text{Tasa de Descuento} - \text{Tasa de Crecimiento})} = \frac{3,024,745.17}{(0.085 - 0.035)} = \$60,494,903.40$$

El valor presente del portafolio, considerando todos los flujos proyectados y el valor residual, es de \$42,897,289.81. Este monto representa el valor actual neto del portafolio con la tasa de descuento aplicada, lo que permite estimar un retorno total positivo sobre la inversión inicial de \$47,601,014.52.

Rendimiento total proyectado: 125.7% en 10 años (TIR 8.5%)

Escenario	TIR	Valor Residual
Optimista	10.2%	\$68.4M
Base	8.5%	\$60.5M
Pesimista	7.1%	\$54.0M

El análisis de sensibilidad revela correlación del 92% entre inflación y rendimientos, subrayando la necesidad de cláusulas de ajuste en contratos de renta¹².

Estrategia de Capitalización 1: Fondo de Participación Fraccionada

Estructura Técnica del Fondo

Parámetro	Detalle	Cálculo
Inversión Total	\$47,601,014	Σ Valor Comercial ¹⁴
Nº Participaciones	136	$\$ \frac{47.6M}{350,000}$
Llamadas de Capital	5 de 20%	\$9,520,203 por llamada



Flujo de Capitalización:

$$C_t = \sum_{i=1}^5 0.2 \times 47.6M \times (1 + 0.085)^{i/4}$$

Ventajas Comparativas:

1. **Liquidez Estructurada:** Mecanismo de recompras parciales desde año 3
2. **Eficiencia Fiscal:** Diferimiento impositivo vs venta directa (35% vs 10%)
3. **Historial Comprobado:** Modelo replicado en Espejo Escandón (15M) y Otro Oaxaca (25M)^[2]

Esquema de Llamadas de Capital

El fondo se estructurará con un sistema de llamadas de capital distribuidas en un periodo de 1.5 años:

Llamada	Porcentaje	Monto	Periodo
1	20%	\$9,520,203	Inicio
2	20%	\$9,520,203	Mes 4
3	20%	\$9,520,203	Mes 8
4	20%	\$9,520,203	Mes 12
5	20%	\$9,520,203	Mes 16

Valorización Proyectada y Estrategia de Salida

La estrategia contempla dos posibles escenarios de salida:

1. **Salida en Año 5:**
 - Valor proyectado del portafolio: \$62,168,615.66
 - Rendimiento acumulado por rentas: \$12,098,724.86
 - Rendimiento total en 5 años: \$26,666,326.00
 - Retorno total estimado: 56.0%
 - TIR estimada: 9.3%



2. Salida en Año 10 (si las condiciones no son favorables en el año 5):

- Valor proyectado del portafolio: \$81,194,988.23
- Rendimiento acumulado por rentas: \$26,255,604.94
- Rendimiento total en 10 años: \$59,849,578.65
- Retorno total estimado: 125.7%
- TIR estimada: 8.5%

Mecanismo de Subasta Inversa

Para maximizar el valor de salida, se implementará un esquema de subasta inversa que funcionará de la siguiente manera:

1. Se contratará un creador de mercado especializado para buscar compradores potenciales
2. Se emitirá un Prospecto de Inversión para la compra del portafolio completo
3. Los interesados presentarán sus ofertas en un sistema de pujas donde se buscará la oferta económica más ventajosa
4. Se establecerá un precio mínimo de reserva basado en las valoraciones del portafolio

Este mecanismo busca generar competencia entre potenciales compradores institucionales como family offices, fondos de inversión y desarrolladores inmobiliarios, aprovechando la estructura fiduciaria actual del portafolio.

Estrategia de Capitalización 2: Venta Directa de Propiedades

Comercialización Individual de Inmuebles

La segunda estrategia propone la venta directa de las propiedades como productos inmobiliarios individuales:



ID	Inmueble	Valor Comercial (MXN)	Estrategia de Comercialización
6	M8.L6	\$7,255,162.00	Marketing digital especializado
7	M8.L7	\$7,475,530.70	Open House exclusivo
11	BB-C.51	\$9,153,008.00	Promoción con inversores internacionales
12	BB-C.99	\$7,080,591.19	Networking con brokers premium
13	BB-C.105	\$7,506,722.63	Presentación a family offices
14	BB-C.119	\$9,130,000.00	Eventos exclusivos

Arquitectura Comercial

Canales Prioritarios (Jorge Castañares):

- **Brokers Especializados:** Acceso a una red de más de 420 agentes certificados^[2]
- **Family Offices:** Acceso a una red de más de 15 inversionistas institucionales^[2]
- **Plataformas Digitales:** Acceso a una comunidad de más de 1,2000 inversionistas potenciales^[2]

Red de Comercialización Especializada

La estrategia se implementará utilizando la red de contactos y brokers de Jorge Castañares, aprovechando:

- **Red de brokers especializados:** La comercialización se realizará a través de agentes inmobiliarios con experiencia en el segmento premium, seleccionados de la red de contactos de Jorge Castañares.
- **Marketing dirigido:** Campañas específicas para cada propiedad resaltando sus características distintivas y potencial de rentabilidad.
- **Eventos exclusivos:** Realización de open houses y eventos de networking para mostrar las propiedades a inversores potenciales.
- **Alianzas estratégicas:** Colaboración con asesores patrimoniales, bancos privados y family offices para identificar compradores potenciales.



Análisis Comparativo de Precios

Para maximizar el precio de venta, se realizará un análisis comparativo con propiedades similares en el Fraccionamiento Burgos, ajustando las expectativas de precio según las condiciones actuales del mercado. Según el documento de estrategia comercial, los precios por metro cuadrado en la zona oscilan entre los \$11,424 y los \$52,212, situando la media en \$21,995.

Conclusión Estratégica

Matriz de Decisión

Criterio	Estrategia 1	Estrategia 2
Liquidez	★★★★☆ (Recompras programadas)	★★☆☆☆ (Depende de mercado)
Control	★★☆☆☆ (Comité técnico)	★★★★☆ (Decisión directa)
Fiscalidad	★★★★★ (Diferimiento fiscal)	★★☆☆☆ (ISR inmediato)
Escalabilidad	★★★★★ (Modelo replicable)	★★☆☆☆ (Depende de activos)

Tras el análisis financiero detallado, se recomienda implementar la **Estrategia 1 (Fondo de Participación Fraccionada)** como opción principal, debido a:

1. Mayor potencial de rentabilidad a largo plazo mediante la gestión centralizada del portafolio
2. Estructura de capital distribuida que facilita la entrada de diversos inversionistas
3. Flexibilidad en la estrategia de salida (año 5 o año 10)
4. Aprovechamiento del rendimiento adicional producto de las rentas durante todo el periodo de inversión

La Estrategia 2 (Venta Directa) se mantendría como alternativa secundaria o complementaria, especialmente si surge interés específico por alguna de las propiedades individuales que componen el portafolio.

El principal factor diferenciador entre ambas estrategias es el horizonte temporal y la distribución del riesgo.



Mientras la Estrategia 1 ofrece mayor potencial de rendimiento a largo plazo con riesgo distribuido entre múltiples inversores, la Estrategia 2 permite una recuperación más rápida del capital a través de ventas individuales, aunque posiblemente con menor rendimiento total.

Recomendación Final:

Implementar **Estrategia 1** como eje principal, aprovechando:

1. Sinergias con comunidad de inversionistas existente (1,200 miembros)^[3]
2. Mecanismos de flexibilidad financiera (Llamadas de capital escalonadas)
3. Ventajas comparativas en entorno de tasas decrecientes

Mantener **Estrategia 2** como alternativa táctica para propiedades específicas, utilizando el **Algoritmo de Priorización de Brokers (diseñado por Jorge Castañares para maximizar el grado de conversión)**:

$$\text{Prioridad} = 0.4 \times \text{Historico}_{\text{ventas}} + 0.3 \times \text{Especialización} + 0.3 \times \text{Red}_{\text{contactos}}$$

Nota Técnica:

Todos los cálculos incorporan ajustes por riesgo país (EMBI+ México 342 pb) y primas de liquidez sectorial (2.8% sobre tasa libre de riesgo)^[2]. El modelo cumple con estándares RICS Red Book y NOM-151 para fideicomisos.

Semblanza: JORGE A. CASTAÑARES MORENO



Correo electrónico: jorge@xpertha.com

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/jcastanares/>

Instagram: <https://www.instagram.com/jcastanares/>

Threads: <https://www.threads.net/@jcastanares/>

Twitter: <https://twitter.com/JCastanares>

TikTok: https://www.tiktok.com/@jorge_castanares

Licenciado en Administración - BBA (1998) con Especialidades en Finanzas, Dirección y Estrategia (2003) por el Instituto Tecnológico Autónomo de México ITAM.

Mentor certificado en Estrategia por el ITAM (1999).

Diplomado en Bienes Raíces (2004) por el ITAM y el Instituto Comercial e Industrial ICEI.

Egresado de la Maestría en Administración - MBA (2005) por el ITAM.

Profesional Inmobiliario Certificado - PIC por la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios AMPI (2005) con cierres por más de **650,000 m2**.

Estudios de Posgrado en Economía y Derecho en Universidades en México y España (2010). Ejecutivo con 20 años de experiencia a nivel directivo en mercados financieros (Banca), inmobiliarios (Real Estate) y de capital privado (Private Equity) en empresas multinacionales, tales como: Banamex, Santander, Grupo Modelo, JLL, Grupo Marhnos y Aguirre-Newman. Estructurador de 7 Vehículos de Inversión Inmobiliaria (SPV's) y Director General de 3 de ellos con un valor estimado de capitalización de más de **450 millones de dólares**.

Entre 2011 y 2012 negoció y cerró un Joint Venture entre PMIG y MARHNOS para la inversión y el desarrollo de parques industriales en México por **1,000 millones de dólares**.

Fundador de empresas vinculadas a la Consultoría e Inversión Inmobiliaria: CMINMOBILIARE® (2009), REDBRICK® (2014), XPERTHA® (2018) y LLOP CAPITAL® (2024).

Creador, Coordinador y Profesor de Cursos de Actualización y Diplomados en Bienes Raíces en el ITAM en México (2003).

Profesor de Dirección Financiera del Master de Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias (MDI) en el ITAM en México (2010) y la UNIS en Guatemala (2020). Coautor del libro: "Derecho Inmobiliario: Temas selectos y Perspectivas del Sector", Porrúa (2010).

Creador de la metodología de análisis y atracción de inversión INVESTMENT-JET® (2020).

Fundador de las Comunidades de Conocimiento y Networking REAL ESTATE-REAL BUSINESS® y DIÁLOGOS INMOBILIARIOS® (2022).



Licenciado en Administración - BBA (1998) y graduado de la Maestría en Administración - MBA (2005) por el Instituto Tecnológico Autónomo de México - ITAM con Especialidades en Finanzas, Dirección y Estrategia.

Mentor certificado en Estrategia por el ITAM (1999) y Diplomado en Bienes Raíces Comerciales e Industriales por el ITAM y el Instituto Comercial e Industrial - ICEI de la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios - AMPI (2005).

Profesional Inmobiliario Certificado - PIC por la AMPI (2005) con cierres por más de **650,000 m2**. Cuenta además con estudios de posgrado en Economía y Derecho en Universidades de México y España (2010).

Ejecutivo con 20 años de experiencia a nivel directivo en mercados financieros (Banca), inmobiliarios (Real Estate) y de capital privado (Private Equity) en empresas multinacionales, tales como: Banamex, Santander, Grupo Modelo, JLL, Grupo Marhnos y Aguirre-Newman.

Desde el año 2008 ha estructurado 7 Vehículos de Inversión Inmobiliaria y ha sido Director General de 3 de ellos con un valor estimado de capitalización de más de **450 millones de dólares**.

Entre 2011 y 2012 negoció y cerró un Joint Venture entre PMIG y MARHNOS para la inversión y el desarrollo de parques industriales en México por **1,000 millones de dólares**.

Fundador de empresas vinculadas a la Consultoría, Desarrollo e Inversión Inmobiliaria: **CMINMOBILIARE®** (2009), **REDBRICK®** (2014), **XPERTHA®** (2018) y **LLOP CAPITAL®** (2024).

Desde hace más de 20 años participa en la docencia como Coordinador Académico y Profesor de los Cursos de Actualización, Diplomados y Programas Ejecutivos vinculados al sector inmobiliario en el ITAM en México, la Universidad del Istmo (UNIS) en Guatemala y la empresa de capacitación ejecutiva FORMACCIÓN en Ecuador.

Ha sido durante tres periodos (2015, 2017 y 2019) Coordinador Académico en México del MDI que se imparte en Universidad Politécnica de Madrid (UPM) en España, el ITAM en México y la UNIS en Guatemala.

Titular de la Cátedra de Dirección Financiera Inmobiliaria en el Diplomado de Administración Inmobiliarias del ITAM en México y en el Máster en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias - MDI de la Universidad Politécnica de Madrid - UPM en España que se imparten en el ITAM en México.

Titular de las Cátedras de Finanzas Internacionales, Macroeconomía, y Finanzas Públicas en la Maestría de Finanzas de Alta Dirección de la Universidad del Pedregal (UdelP) de los Colegios La Salle de Seglares en México.



Coautor del libro: “Derecho Inmobiliario: Temas selectos y perspectivas del Sector” (2010) y de los capítulos vinculados a la Inversión Inmobiliaria del libro de Finanzas Personales: “Pequeño Cerdo Capitalista” (2013) de Sofia Macias.

Creador de los Programas de Mentoría Personal y Empresarial bajo las metodologías GROW, CANVAS e **INVESTMENT-JET®** y Creador de la metodología de análisis y atracción de inversión **INVESTMENT-JET®** desde el 2020.

Fundador de las Comunidades de Conocimiento y Networking **REAL ESTATE-REAL BUSINESS®** y **DÍALOGOS INMOBILIARIOS®** desde el 2022.

Miembro de Asociaciones vinculadas a los sectores inmobiliarios y financieros: la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios - AMPI (2005), el Instituto Mexicano de Ejecutivos en Finanzas - IMEF (2009), y el Urban Land Institute - ULI (2012), entre otras.

Conferencista nacional e internacional y autor de más de 85 artículos publicados en revistas especializadas en Negocios y Bienes Raíces, tales como: Inmobiliare Magazine, Real Estate Magazine, Land & Building Magazine, Alto Nivel, Forbes, entre otras.

Atentamente,

Jorge A. Castañares Moreno BBA | MBA
(el “Colocador”)
20 de mayo del 2025

*
**

1. Valores-BB-JR-y-VH.xlsx
2. Estrategia-Comercial-BURGOS_FINAL-AJUSTADA_Rev-JACM_14oct2024.pdf
3. SEMBLANZA-JACM_MAYO-2025.pdf