



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA



**“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA
DREESRENT MODA EN TOLUCA Y METEPEC”**

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADA EN ECONOMÍA

PRESENTA:

DANIELA SANCHEZ ROSALES

ASESOR:

DR. EN A. HÉCTOR RUIZ RAMÍREZ

REVISORES:

M. EN E. FÉLIX HÉCTOR ALCÁNTARA CRUZ

M. EN ECO. MA. LUISA HERNÁNDEZ MARTÍNEZ

Toluca, Estado de México, diciembre de 2023

Contenido

Introducción	4
Capítulo 1 Marco Teórico	7
1.1 ¿Qué es un Proyecto de Inversión?	7
1.2 Tipos de Inversión.....	8
1.3 Tipos de Proyecto de Inversión.....	6
1.4 Etapas de un Proyecto de Inversión	10
1.5 Estudios que comprenden un Proyecto de Inversión	13
1.5.1 Estudio de Mercado	14
1.5.2 Estudio Técnico	15
1.5.3 Estudio de Organización	16
1.5.4 Estudio Financiero	16
1.5.5 Evaluación de un Proyecto de Inversión	17
Capítulo 2 Estudio de Mercado	18
2.1 Descripción del Producto	18
2.2 Propuesta de Valor	20
2.3 Estudio de Demanda.....	22
2.3.1 Mercado Potencial	22
2.3.2 Encuesta	28
2.3.3 Mercado Efectivo o Real	37
2.3.4 Mercado Meta	37
2.3.5 Proyección de la demanda	40
2.4 Estudio de Oferta	40
2.4.1 Oferta Actual	41
2.4.2 Evaluación de la Competencia.....	41
2.4.3 Proyección de la Oferta.....	44
2.5 Precio.....	44
2.6 Comercialización.....	45
Capítulo 3 Estudio Técnico	47
3.1 Materias Primas e Insumo	49
3.2 Tamaño de la Empresa.....	49
3.3 Localización del Proyecto	50
3.4 Proceso Productivo.....	52
3.5 Mobiliario y Equipo.....	54
3.6 Layout	58
Capítulo 4 Estudio de Organización	60
4.1 Marco Legal	60
4.2 Tipo de Sociedad y Trámites	60
4.3 Régimen Fiscal	62

4.4 Marco Normativo Legal	63
4.5 Organización	64
4.5.1 Organigrama	64
4.5.2 Descripción del Puesto	65
4.5.3 Sueldos y Salarios	66
Capítulo 5 Estudio Financiero y Evaluación	67
5.1 Inversión Total	67
5.1.1 Inversión Fija.....	68
5.1.2 Inversión Diferida	68
5.1.3 Capital de Trabajo.....	69
5.2 Financiamiento.....	69
5.3 Depreciación y Amortización.....	70
5.4 Presupuesto de Operación	72
5.4.1 Presupuesto de Ingresos	74
5.4.2 Presupuesto de Costos y Gastos.....	75
5.5 Punto de Equilibrio.....	76
5.6 Estados Financieros Proforma.....	77
5.6.1 Estado de Resultados Proforma	78
5.6.2 Flujo de Efectivo.....	79
5.7 Evaluación Financiera del Proyecto	80
5.7.1 Flujo Neto de Efectivo	81
5.7.2 Costo de Capital o Tasa de Rendimiento Mínimo (TREMA)	83
5.7.3 Valor Presente Neto (VPN)	83
5.7.4 Tasa Interna de Recuperación (TIR).....	84
5.7.5 Relación Beneficio Costo	85
5.7.6 Periodo Neto de Recuperación	86
Conclusiones	87
Bibliografía	90

Introducción

En los últimos años la renta de vestidos para fiesta ha tenido un aumento notable y se espera que este mercado siga creciendo, esto se debe a que actualmente la mayoría de la población a nivel mundial ha adquirido conciencia y busca la manera de adquirir vestidos para algún evento social sin dañar el medio ambiente, además que en cuestiones económicas es más rentable ya que muchas veces el vestido es usado en solo una ocasión y los precios de los vestidos son algo elevados.

En Norteamérica para el 2013 este mercado representó poco más del 25% de los ingresos, el aumento de la demanda de este tipo de productos en el país hace pensar que el lanzamiento de nuevos productos tendrá un importante impacto en este mercado. El informe de Yahoo Finance, sobre la renta de vestidos, pronostica una facturación de 6.244.1 millones de dólares para finales del 2024 (Yahoo Finance , 2023).

En México, el mercado interesado en la renta de vestidos para fiesta crece un 10% anualmente, además que el sitio de Millennial Marketing, citado en El Economista, señala que los jóvenes entre 16 y 35 años se consideran consumidores socialmente responsables, ya que se informan más sobre los impactos de la industria textil sobre el medio ambiente (Esnaurrizar, 2020).

La población en México no es la expresión de adoptar esta nueva tendencia de tener una conciencia ambiental sobre las afectaciones de la industria textil. El mercado de la renta de vestidos ha tenido un crecimiento bastante acelerado, según el periódico El CEO (2020), nos dice que este sector ha tenido un crecimiento del 204% del 2014 al 2022. En el 2018 el número de empresas que se dedicaban a este giro en México era de 2,548 tiendas mientras que en el 2022 aumentó a 10,859.

Hablando de manera específica de Toluca y Metepec según el DENU (2020) se encuentran 90 tiendas que se dedican al rubro de renta de alguna prenda para eventos formales, pero solo 10 se dedican a la renta de vestidos, la mayoría de estas empresas que se especializan en la renta vestidos de fiesta en Toluca y Metepec no cuentan con los suficientes modelos y tallas, además en sus redes sociales no tienen suficiente información sobre sus nuevos modelos o costos, por lo que al alquilar no es una opción

atractiva. Por otro lado, las empresas que se ubican fuera de esta zona y realizan envío lo hacen a un costo bastante elevado, por lo que la idea de arrendarlo ya no es tan viable, porque primero las clientas no están seguras de que el vestido que llegue sea el esperado, y segundo al sumar el alquiler más el envío y depósito de seguridad, sale mucho más caro que si se comprara uno nuevo, y además como el proceso es todo en línea tiene miedo de que el depósito no sea reembolsado.

Derivado de lo anterior, el presente proyecto de inversión nace al detectar la necesidad de rentar vestidos a un precio accesible y sin dañar el medio ambiente. El objetivo principal de la empresa es ofrecer rentas de vestidos de calidad y a precios accesibles.

Dentro de este contexto se planteó la siguiente hipótesis H: Existe demanda de consumo de la renta de vestidos en Toluca y Metepec por lo que un proyecto de inversión es viable tanto técnica como financieramente. Tratar de comprobar la hipótesis es la finalidad del presente trabajo de investigación.

En el primer capítulo de esta investigación “Marco Teórico”, se definen todos los conceptos clave para entender que es un proyecto de inversión, así como sus características, las etapas que componen un proyecto y procesos.

En siguiente capítulo “Análisis del Mercado”, se explica de manera detallada las características que tendrán las redes sociales y la página de internet que es donde la clienta podrá encontrar toda la información respecto a la renta, así como el número de vestidos que se tendrán. De la misma manera se analizará el mercado de Toluca y Metepec sobre los hábitos de compra y se tomará en cuenta a las mujeres entre 18 a 60 años, ya que estas tienen de manera frecuente eventos sociales en donde pueden recurrir a la renta de vestidos. También se estudiará la competencia ya que este es un aspecto clave para poder determinar ciertos puntos como lo es el precio y como dan los informes en sus páginas o redes sociales.

En el tercer capítulo “Análisis Técnico”, se abordarán temas como la especificación sobre los vestidos, los equipos que se necesitan para darles ajuste y mantenimiento. Además, se realizará un análisis sobre la ubicación ideal para la empresa, así como el mobiliario que se requiere para que funcione y se incluye el layout que nos muestra cómo estará distribuida la empresa.

En el cuarto capítulo “Análisis Organizativo y Legal”, se especificará la normatividad por la cual se va a constituir la empresa, así como las obligaciones y responsabilidades, además de la contratación del personal.

Finalmente, en el último capítulo “Análisis Financiero y Evaluación” se analizará de manera detallada el total de la inversión, los gastos, costos, amortizaciones y depreciaciones basados en sistemas financieros y contables. Estos datos serán vitales para poder proyectar las utilidades o pérdida futuras de la empresa y en base a estas se tomarán las decisiones respectivas para que la empresa funcione y se decidirá si el proyecto se rechaza o se acepta.

Capítulo 1. Marco Teórico

1.1 ¿Qué es un Proyecto de Inversión?

Para poder realizar un proyecto de inversión es fundamental conocer los conceptos básicos que se requieren, es por eso que primero se retomará el concepto de proyecto e inversión.

“El proyecto es un conjunto de datos, cálculos y dibujos articulados en forma metodológica que dan los parámetros de cómo ha de ser y cuanto ha de costar una obra o tarea; mientras que la inversión es el conjunto de recursos que se emplean para producir un bien o servicio para generar utilidad” (Hernández, Hernández, & Hernández, 2005, pág. 3).

Con estos dos conceptos decimos que un proyecto de inversión es el conjunto de planes detallados que tiene como objetivo aumentar la productividad de la empresa para incrementar las utilidades o la prestación de servicios, mediante el uso óptimo de los fondos en un plazo razonable. (Hernández, Hernández, & Hernández, 2005).

De acuerdo con (Cortázar, 2001) , un proyecto de inversión es la unidad mínima económica de planeación, formada por un conjunto de actividades concatenadas que se suceden, complementan y deciden entre sí, la última de las cuales es parte importante para la toma de decisiones sobre la inversión.

Con todas las definiciones anteriores decimos que el proyecto de inversión es el conjunto de actividades estructuradas que asignan recursos tanto financieros, humanos y materiales con la finalidad de obtener beneficios económicos al final del proceso, de otra manera busca generar una alta rentabilidad a través de la ejecución de un plan detallado.

1.2 Tipos de Inversión

Una inversión de dinero no solo hace énfasis a poner en marcha una empresa, ya que existen distintos tipos de inversión desde el mercado financiero como lo es un fondo de inversión en algún banco o en la compra de algún bien. Vemos que un ejemplo de inversión es la adquisición de una casa para acondicionarla y luego convertirla en consultorios, que después rentaron, ya que para comprar la casa y acondicionarla se realiza una inversión

y con la renta que se cobrará por cada consultorio al inicio se usará para pagar los gastos y en el largo plazo se tendrán utilidades.

Las inversiones se clasifican en dos grupos según el resultado que se espera, es decir se clasifican en (BBVA, 2023)

- **Empresariales:** Son realizadas con la finalidad de que compañía a la cual se le da el dinero desarrolle ganancias con el tiempo, en este tipo de inversión los inversionistas esperan al retorno de inversión que se establece desde un inicio dependiendo de las posibilidades de crecimiento que se estén proyectando.
- **Financieras:** Estas inversiones adquieren un valor relacionado con el mercado financiero, estas tienen con la finalidad de obtener ganancias con el capital que fue colocado con el comportamiento de los activos.

1.3 Tipos de Proyecto de Inversión

Los proyectos surgen de las ideas que se basan en satisfacer las necesidades de las personas, por eso están clasificados de la siguiente manera. Por eso nos dice (Hernández, Hernández, & Hernández, 2005) que se tienen tres tipos de clasificación.

1. De acuerdo con el sector al que están dirigidos
 - a) **Agropecuarios.** Estos son los que están ubicados en el sector primario donde no se requiere ningún tipo de transformación, entre los que destacan:
 - i. Porcícola
 - ii. Caprinos
 - iii. Frutícolas
 - b) **Industriales.** Estos están ubicados en el sector secundario que es el industrial, están dedicados a la transformación de productos, entre los que destacan:
 - i. Del cemento
 - ii. Farmacéutica
 - iii. Del calzado

- c) De servicios. Estos están ubicados en el sector terciario y destacan los siguientes:
 - i. Educación
 - ii. Carreteros
 - iii. Hidráulicos
 - iv. Transportes
2. De acuerdo con su naturaleza.
 - a) Dependientes. En este se tienen dos o más proyectos relacionados, ya que al ser aprobado los otros también deben ser aprobados.
 - b) Independientes. Se tienen dos proyectos que están relacionados, pero de manera individual son aprobados y rechazados.
 - c) Mutuamente excluyentes. En este caso se analiza un conjunto de proyectos y de estos solo se seleccionará uno.
 3. Por bienes y servicios.
 - a) De Bienes. Pueden ser agrícolas, forestales, industriales, etcétera
 - b) De Servicios. Estos se dividen en:
 - i. Infraestructura social
 - ii. Infraestructura física
 - iii. Infraestructura hidráulica
 - iv. Transporte

Mientras que hay otros autores que nos dan otro enfoque de la clasificación de los proyectos de inversión como León (2007) que nos brinda una clasificación tomando como referencia la finalidad del proyecto:

- Proyecto de Inversión Privada: El fin último de este proyecto es tener una rentabilidad económica financiera para poder recuperar la inversión puesta por la empresa o un grupo de inversionistas.
- Proyecto de Inversión Pública: En este proyecto el estado es el inversionista y coloca los recursos para que este se pueda ejecutar; todo esto tiene como finalidad el bienestar social por lo que la rentabilidad no es económica por el impacto generado por la sociedad es más grande, de modo que el retorno social permita que se recupere la inversión.

- **Proyectos de Inversión Social:** Este proyecto tiene la finalidad de generar el impacto de bienestar social, en estos proyectos no se mide el retorno económico, sino que lo primordial es medir que los beneficiarios puedan generar beneficios a la sociedad, aunque el proyecto no se esté ejecutando.

1.4 Etapas de un Proyecto de Inversión

Como lo vimos en los proyectos de inversión cada autor establece de distinta forma las etapas por las cuales está conformado un proyecto (Hernández, Hernández, & Hernández, 2005) nos dice que los niveles de proyecto de inversión es la profundidad con la que se realiza la investigación.

1. **Estudios preliminares:** Este proyecto trata de conceptualizar la idea del proyecto limitando los márgenes de inversión.
2. **Anteproyecto:** También se le conoce como estudio previo de factibilidad, este trata de comprobar que tan viable es el proyecto. En esta parte se tienen en cuenta los elementos en que consta la inversión
3. **Estudio de factibilidad:** Se señalan las alternativas de solución a los problemas que se presentan en el proyecto y se señalan los elementos cuantificables y no cuantificables.
4. **Montaje y ejecución:** Aborda todo el programa de actividades y se fijan los tiempos en los que se va a realizar la operación.
5. **Funcionamiento normal:** Se refiere a la implementación del proyecto tomando en cuenta la capacitación de personal.
6. **Limitación de los proyectos.** Entran las limitantes que podemos encontrar.
 - a. **Infraestructura insuficiente:** Toma en cuenta la falta de los servicios para la puesta en marcha del proyecto.
 - b. **Tecnología:** Hace referencia a la falta de la maquinaria adecuada para la puesta en marcha del proyecto.
 - c. **Ecología:** Analizar si la empresa cumple con las normas ambientales requeridas.
 - d. **Ambientación social:** Determinar el impacto que tendrá el proyecto tanto en la sociedad como en donde está puesta la empresa.

- e. Económico: Hacer una ponderación de las fuentes de financiamiento para que la planeación tenga menor riesgo.
- f. Políticas de desarrollo: Tener en cuenta los beneficios que ofrece el gobierno tanto federal, estatal y municipal.
- g. Materia prima: Analizar los mercados en los cuales se conseguirá la materia prima, ya que si no se tiene en cuenta se incurre en el riesgo de que sea más costoso.
- h. Cambios en el uso del suelo. Trámites correspondientes para autorizar el cambio de suelo deseado.
- i. Permisos de construcción. Trámites y estudios relacionados con la construcción ante las autoridades correspondientes para que no suspendan la obra durante la construcción.

Según (Morales & Morales, 2009) un buen proyecto de inversión consta de seis etapas, que son las siguientes.

1. Preinversión.
 - a. Identificación de la idea
 - b. Prefactibilidad y factibilidad
 - i. Estudio de mercado
 - ii. Estudio técnico
 - iii. Estudio administrativo
 - iv. Estudio financiero
 - c. Ingeniería.
 - i. Detalles de planos de planta
 - ii. Detalles de planos de oficina.
2. Decisión.
 - a. Comité de inversiones.
 - i. Análisis y discusión de los estudios de proyecto
 - ii. Decisión de aceptación, aplazamiento, ampliación o rechazo de los proyectos de inversión
3. Inversión.
 - a. Análisis de financiamiento y trámites diversos.

- i. Evaluación de las distintas fuentes de financiamiento
 - ii. Inicio de trámites para obtener recursos financieros
 - iii. Inicio de trámites diversos; como por ejemplo de funcionamiento, patentes, marcas etcétera
 - d. Plan de ejecución: puesta en marcha.
 - i. Programas de inversión y actividades para el funcionamiento del proyecto
- 4. Recuperación.
 - a. Funcionamiento del proyecto
 - i. Inicio de operaciones de fabricación y venta de productos y/o servicios
 - b. Optimización.
 - i. Ajustes a las operaciones de producción-venta para mejorar resultados.
- 5. Evaluación.
 - a. Comparación de los resultados con los pronósticos.
 - i. Medición de los resultados financieros, de mercado, administrativos, así como de los beneficios de la empresa.
- 6. Ajustes.
 - a. Supervisión de los ajustes.
 - b. Seguimiento a los ajustes en las diversas áreas: marketing, administración, técnicas y financiera

1.5 Estudios que comprenden un Proyecto de Inversión

En esta sección se analiza las partes que forman el estudio de prefactibilidad y factibilidad de un proyecto de inversión, los cuales serán una pieza clave para determinar qué tan factible es el proyecto que se quiere poner en marcha.

Los estudios de mercado, técnico y administrativo proporcionan los elementos cualitativos, mientras que el estudio financiero cubre los aspectos cuantitativos desde el punto de vista monetario de la conveniencia o no de implementar los proyectos de inversión, los cuales son elaborados con información convincente y de primera mano (Morales & Morales, 2009).

Figura 1. Etapas de un proyecto de inversión

Estudio de Mercado	Demanda Oferta Precios Distribución Promoción
Estudio Técnico	Localización de las instalaciones Tamaño de las instalaciones Tecnología Básica Maquinaria de equipo Necesidad de obra civil Descripción de procesos productivos
Estudio Administrativo	Tipo de sociedad legal Trámites legales Estructura orgánica Descripción de las funciones de los puestos
Estudio Financiero	Cuantificación de la inversión Fuentes de financiamiento Estados financieros Evaluación financiera

Fuente: Elaboración Propia con base en Morales y Morales (2009).

1.5.1 Estudio de Mercado

Determina todos los factores que influyen de manera negativa en el mercado, así como las probabilidades de que el producto que se insertó en tenga éxito. Este estudio tiene como fin colocar el producto o servicio de manera correcta en el lugar usando la promoción adecuada y con el mejor precio (Baca, 2010).

Este estudio es de gran importancia y debe mostrar resultados positivos, nos va a mostrar las posibilidades reales de venta que va a tener el servicio o producto y teniendo en cuenta los resultados dependerá del desarrollo de las siguientes etapas del proyecto; si el resultado llega a ser negativo es seguro que el proyecto no va a funcionar, por lo que modificar algunos indicadores que el estudio arrojó nos ayudará a disminuir el riesgo de que el proyecto sea rechazado por los consumidores.

Las variables que analiza el estudio de mercado son:

Figura 2. Variables del estudio de mercado

Demanda	
Busca determinar y medir las características de los productos o servicios que van a demandar los consumidores.	
Oferta	
Determina y mide las cantidades que una empresa puede producir de un bien o servicio, así como las características de sus competidores.	
Precio	
Se establece el precio al cual se debe vender el producto o servicio.	
Comercialización	
Engloba los canales de distribución para la transferencia del bien hasta los centros de distribución.	
Proyección de demanda	
Determina cual será la cantidad real que se podrá vender en el futuro.	

Fuente: Elaboración Propia con base en Baca (2011).

Mientras que Morales y Morales (2009) nos mencionan que las variables que se analizan en este estudio son:

1. Conoce las características de los productos y servicios que demanda el mercado.
2. Identificar el mercado meta.
3. Conocer las características de los competidores y de sus productos o servicios.
4. Establecer el precio al que se venderá el producto.
5. Fijar el lugar ideal de producción y venta.
6. Diseñar los canales de distribución.

1.5.2 Estudio Técnico

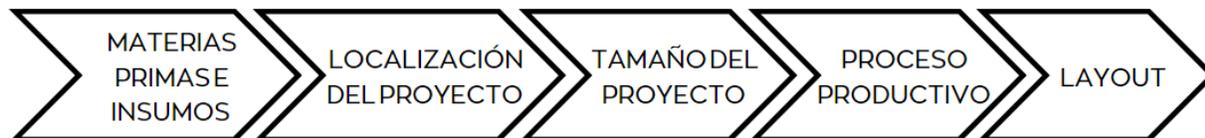
Este estudio determina toda la estructura de la empresa, desde un ámbito físico, administrativo englobando desde inventarios, sistemas productivos finanzas, también

consta de la determinación de la localización óptima de la empresa (Baca, 2010). Los cuatro elementos que componen el estudio son:

(Rosales, 1999) nos dice que el estudio técnico nos permite analizar las diferentes opciones que se tiene en el área tecnológica para producir los bienes y servicios, nos ayuda a identificar la maquinaria, la materia prima e instalaciones que se requieren para la realización del proyecto.

Los cinco elementos que componen el estudio son los siguientes:

Figura 4. Elementos analizados en el estudio técnico



Fuente: Elaboración Propia con base en apuntes de la asignatura Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión (Ruiz,2022).

1.5.3 Estudio de Organización

Este apartado se analiza la estructura organizativa que tendrá el proyecto, que es uno de los pasos más importantes dentro del plan de negocios.

(Morales & Morales, 2009) nos dice que esta actividad determina el mecanismo administrativo mediante el cual va a operar la empresa, así como tener claro los trámites legales necesarios para cumplir con el funcionamiento dentro del marco legal. También se establece el funcionamiento organizacional de la empresa desde puestos, líneas de autoridad, funciones de coordinación entre los trabajadores que integran la organización.

Los elementos que conforman tal estudio son:

1. Forma legal o tipo de asociación que se asumirá.
2. Trámites por realizar.
3. Organigrama.
4. Descripción de funciones de cada uno de los puestos del organigrama.

5. Definición de los requisitos que se exigirán al personal para que pueda laborar en el proyecto y sueldos y salarios.

1.5.4 Estudio Financiero

Según (Morales & Morales, 2009) se cuantifican las necesidades financieras y los recursos que requiere el proyecto de inversión para que funcione de manera adecuada los cuales se muestran por medio de los activos que se registran de manera contable. En este estudio es importante considerar dos elementos principales que son los siguientes: en primer lugar, la cantidad de recursos monetarios que requiere la inversión y por otra los flujos de efectivo que integran la corriente de ingresos que corresponden a los beneficios financieros que en el futuro va a producir el proyecto de inversión y de esta manera obtener la tasa mínima de rendimiento establecida por el costo del capital promedio ponderado. Las pruebas financieras que se usan son: el periodo de recuperación, tasa simple de rendimiento.

Para (Baca, 2010) el objetivo de este estudio es ordenar y sistematizar la información de carácter financiero que proporcionan las etapas anteriores y elaborar los cuadros analíticos que sirven para la evaluación económica. Este estudio comienza con la determinación de los costos totales y de inversión inicial, después se continua con la determinación de la depreciación y la amortización de toda la inversión inicial. Otro punto fundamental es el cálculo del capital de trabajo, aunque este rubro se considera en la inversión inicial, no está sujeto a la depreciación ni amortización dada su naturaleza liquida.

1.5.5 Evaluación de un Proyecto de Inversión

Para que un inversionista se anime a invertir en un nuevo proyecto de necesario demostrar que el proyecto es financieramente viable, en otras palabras, es mostrarle que la inversión inicial será recuperada en un periodo de tiempo además que se generara un retorno económico a los inversionistas por lo menos igual a los obtenidos por otras inversiones que tengan un riesgo similar. (Bennett, 2003).

(Morales & Morales, 2009) nos dicen que evaluar la viabilidad del proyecto de inversión nos ayuda a determinar si se acepta o rechaza el proyecto, para poder determinar realizar

la evaluación del proyecto abarca varios aspectos los cuales nos permiten ver el desempeño del proyecto en varias dimensiones, que van desde las relacionadas con el mercado, hasta los aspectos técnicos y financieros y alguno de los cálculos que se realizan son:

- Inversión necesaria de activos circulantes fijos y diferidos.
- Estructura de pasivos.
- Formulación de los Estados Financieros básicos proyectados.
- Estimación de los Flujos de Efectivo.
- Período de recuperación.
- Valor Presente Neto (VPN).
- Relación Beneficio – Costo.

Capítulo 2. Estudio de Mercado

El Estudio de Mercado tiene como objetivo principal determinar si será aceptado el producto que se pretende fabricar y vender, y si los posibles consumidores están dispuestos a adquirirlos (Morales & Morales, 2009).

Este estudio tiene como propósito determinar el mercado al que va dirigido el negocio y ver si el producto será aceptado o no, también nos muestra que cambios o modificaciones se le pueden hacer al producto o servicio para que este sea posicionado de una mejor manera.

2.1 Descripción del Producto

Este proyecto está encaminado a la prestación de servicio de renta de vestidos de fiesta en Toluca y Metepec, ya que la mayoría de empresas que se especializan en este mercado no cuentan con los suficientes modelos y tallas, además en sus redes sociales no se tienen suficiente información sobre sus nuevos modelos o costos, por lo que al alquilar no es una opción atractiva. Por otro lado, las empresas que se ubican fuera de esta zona y realizan envío lo hacen a un costo bastante elevado, por lo que la idea de arrendarlo ya no es tan viable, porque primero las clientas no están seguras de que el vestido que llegue sea el esperado, y segundo al sumar el alquiler más el envío y depósito de seguridad, sale mucho más caro que si se comprara uno nuevo, y además como el proceso es todo en línea tiene miedo de que el depósito no sea reembolsado.

El plus que ofrece se ven los siguientes puntos:

1. Tienda física: RentDress Moda contará con una tienda física en donde las clientas podrán ver el vestido en físico y podrán medírselo; el horario de atención
2. será de lunes- domingo en los siguientes horarios; lunes-jueves 10:00 am a 7:00 pm, viernes y sábados de 9:00 am a 7:30 pm y los domingos de 11:00 am a 3:00 pm
3. Variedad de vestidos y tallas: Una de las principales preocupaciones es tener variedad de estilos, color y modelos de vestidos para las clientas no se compliquen a la hora de elegir un vestido y se puedan sentir cómodas con su cuerpo.

4. Personal capacitado: Contaremos con consultores que ayuden a los clientes a encontrar el vestido perfecto, teniendo en cuenta dos factores su colorimetría y su tipo de cuerpo.
5. Redes actualizadas: RentDress Moda contará con tres principales canales de difusión que son Instagram, Facebook y Tik Tok (esta red social solo será usada para promocionar los vestidos); es importante resaltar que en cada red social se mostrará toda la información necesaria acerca del alquiler de los vestidos, así como los estilos disponibles en ese momento, el proceso de alquiler, cómo y bajo qué características funciona, el depósito, costos de la renta y videos para que la clienta pueda ver mejor el vestido.
6. Página de Internet: La principal función de la página de internet es que la clienta pueda tener ver las medidas del vestido en el que está interesada, es decir que van a englobar las medidas de (busto, cintura, circunferencia de las caderas y largo), en la página se tendrá también otra sección en donde podrán seleccionar la fecha del evento y ver si está disponible para ese día o ya está rentado, en el caso de las mujeres que ya rentaron mediante un QR podrán acceder a un apartado en donde tendrán un timer para ver cuantos días faltan para que regrese el vestido y también se contará con un apartado de comentarios.
7. Tiempo de Renta: los vestidos se alquilan por un promedio de 5 días, y una vez cumplida esa fecha se le cobrará multará de \$75 pesos por día
8. Tendrá diferentes métodos de pago: los más destacados entre las tarjetas de débito (Visa, MasterCard), los más destacados entre las tarjetas de crédito (Visa, MasterCard y American Express), y también mediante PayPal, estos pagos se podrán diferir a meses sin intereses.
9. Calificación de la experiencia: esta sección estará ubicada en el sitio web de RentDress Moda en la cual las clientas que ya hayan alquilado un vestido a través de un código QR podrán escribir una breve reseña sobre su experiencia de alquiler para que otras mujeres puedan ver cómo fue su proceso y se sientan la confianza de rentar con nosotros

En la siguiente tabla se muestra el total de vestidos que se tendrán que son 120 vestidos distribuidos en distintos modelos tanto clásicos como de temporada teniendo una distribución de la siguiente manera como lo muestra la imagen.

Imagen 1. Tabla distribución de tallas

120 VESTIDOS		
Talla	%	Cantidad
XS	12%	15
S	30%	40
M	30%	40
L	15%	18
XL	13%	8

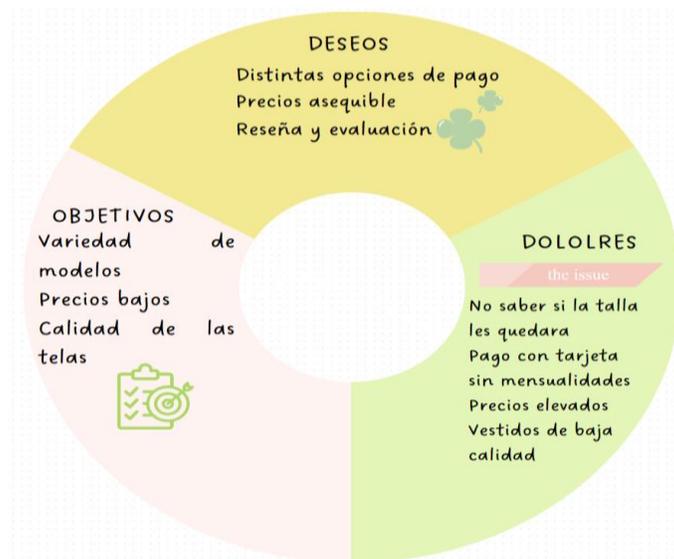
Fuente: Elaboración Propia

2.2 Propuesta de Valor

En el siguiente esquema se muestra el análisis del Perfil del Cliente que nos ayuda a identificar o preferencias que son relevantes para ellos a nivel personal para que, como productor, puedas determinar si un segmento de la población está buscando satisfacer las mismas necesidades o deseos.

El perfil proporciona a los equipos de marketing la información necesaria para que las empresas se centren cada vez más en sus clientes y se convierte en una herramienta clave a la hora de tomar decisiones estratégicas sobre contenidos o materiales

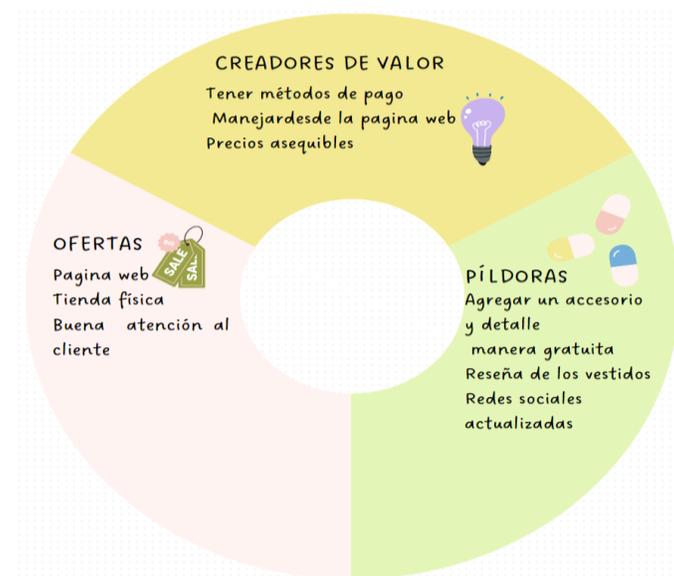
Imagen 2. Perfil del Cliente



Fuente: Elaboración Propia

Un mapa de valor, por otro lado, es una herramienta para analizar el flujo de materiales e información necesarios para entregar un producto o servicio a un cliente, de esta manera puedes gestionar, comprender y mejorar el flujo de diferentes variables para ofrecer a tus clientes. Con un mejor buen producto, satisface todas sus necesidades.

Imagen 3. Mapa de valor



Fuente: Elaboración Propia

Como se puede observar en las imágenes anteriores, para la empresa es importante contar con una amplia variedad de estilos de vestidos a precios accesibles, contar con diferentes métodos de pago, además de tener una página de internet en donde los clientes podrán encontrar reseñas de clientas anteriores sobre cómo fue su experiencia esto con el propósito de que se sientan cómodas y con seguridad de que todo el proceso es seguro y tendrán el modelo perfecto.

Cuando las clientas reciban su vestido alquilado, recibirán accesorios a juego con el modelo que eligieron, así como un pequeño obsequio que incluye una nota de agradecimiento personalizada y un dulce, todo sin costo adicional.

Se define como un producto sustituto aquel que puede ser consumido en lugar de otro. En cuanto a la empresa de renta de vestido, estos se consideran sustitutos ya que en lugar de rentarlos pueden decidir comprarlos o rentarlos en otra empresa.

2.3 Estudio de Demanda

2.3.1 Mercado Potencial

En esta sección tiene como propósito señalar las características más importantes que consideran los consumidores a quienes va dirigido el producto. Baca (2001) define a la demanda como la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado.

Delimitación Geográfica

Para establecer RentDress Moda se eligieron los municipios de Toluca y Metepec, basándonos en ciertas características de los municipios que a continuación se enuncian.

Los municipios de Toluca y Metepec se localizan en el centro del Estado de México, además de ser la cabecera municipal, tienen una extensión de 456.17 km², que representa el 2.04% del territorio estatal. Respecto al municipio de Metepec colina al norte y al oeste con el municipio de Toluca, tiene una extensión de 70.43 km², que representa el 0.32% del territorio estatal. A continuación, se muestra un mapa para la ubicación de los municipios.

Imagen 4. Mapa



Fuente: <https://bit.ly/3vDtcn0>

Así mismo, se analiza el clima de los municipios, tanto para Toluca como Metepec el clima que predomina es templado subhúmedo. Respecto a la hidrografía el municipio de Toluca cuenta con el río Virdiguel y Tecaxic, cinco manantiales, 101 pozos, 24 arroyos de corrientes intermitentes, 61 bordos, 2 lagunas, 2 acueductos y 20 presas de almacenamiento; en caso de Metepec existen corrientes subterráneas como mantos acuíferos y freáticos para la extracción de agua, además de contar con 48 pozos. (México, 2023)

Otra característica fue la situación de pobreza, ya que son municipios en donde esta situación se presenta en muy poca población, para el 2020 el 39.4% de la población se encontraba en pobreza moderada y el 6.1% en pobreza extrema esto para el caso de Toluca; por el contrario, Metepec presentó un 28.5% en pobreza moderada y el 3.15% en pobreza extrema, lo que nos indica más de la mitad de los habitantes de ambos municipios tiene la posibilidad de comprar el producto. (CONEVAL, 2020).

De acuerdo con los datos del Censo Poblacional 2020 que nos proporciona el Instituto Nacional de Estadística y Geografía, vemos que el número de habitantes de Metepec fue de 242,307; de los cuales 126,310 son mujeres y Toluca fue de 910,608 habitantes; de los cuales 471 435 son mujeres. Tomando en cuenta el cuadro siguiente vemos que el mercado potencial se reduce a 555,170 mujeres o un 96.10% del mercado de Toluca y Metepec. (INEGI , 2020)

Cuadro 5. Población total en Toluca y Metepec, por sexo. 2020

	Toluca		Metepec		Total Toluca y Metepec
	Total	Porcentaje	Total	Porcentaje	
Total	910 608	100	242 307	100	1 152 915
Hombre	439 173	48.23	115 997	47.87	555,170
Mujer	471 435	51.77	126 310	52.12	597,745

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI (2020).

Podemos concluir que por las características que se dijeron antes de que las empresas que están en Toluca y Metepec no cuentan las tiendas suficientes que tengan una gran variedad de diseños y no cuentan con una página o red social que proporcione la información adecuada acerca de los vestidos, así como el proceso de renta es por eso que se decidió que la empresa debería estar ubicada en este punto.

- **Género: Femenino**

El primer indicador que se tomará en cuenta es que sean mujeres, eso debido a que la empresa está especializada en renta de vestidos para ellas tanto jóvenes como adultos.

De acuerdo con los datos del Censo Poblacional 2020 que nos proporciona el Instituto Nacional de Estadística y Geografía, vemos que en Metepec habitan 126,310 mujeres mientras que en Toluca habitan 471 435 son mujeres. Tomando en cuenta el cuadro siguiente vemos que el mercado potencial se reduce a 555,170 mujeres o un 96.10% del mercado de Toluca y Metepec.

Cuadro 6. Población total en Toluca y Metepec, por sexo. 2020

	Toluca		Metepec		Total Toluca y Metepec
	Total	Porcentaje	Total	Porcentaje	
Mujer	471 435	51.77	126 310	52.12	597,745

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI (2020).

Además del género, se espera que las principales consumidoras sean mayores de 18 años, por lo cual el delimitar el mercado por grupos de edad será indispensable para obtener el mercado potencial.

- **Edad: Mayores de 18 años**

Considerando que a partir de los 18 años las jóvenes pueden iniciar a realizar compras por ellas mismas, además que en esta etapa inician a tener más eventos en donde requieren vestidos para fiesta y son conscientes de los beneficios que tiene el rentar vestidos en lugar de comprar uno

Cuadro 7. Población femenina en Toluca y Metepec, por grupos de edad. 2020

	Toluca		Metepec		Total Toluca y Metepec
	Total	Porcentaje	Total	Porcentaje	
Total	471,435	100	126,310	100	597,745
18 años y más	364,021	77	101,420	80.29	465,441

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI (2020).

En el cuadro podemos ver que del 100% de las mujeres que viven en Toluca el 77% que son 364,021 son mayores de 18 años, mientras que para el municipio de Metepec el 80% que son 101,420 son mayores de 18 años, al sumar el total de las mujeres mayores de edad de ambos municipios vemos que nos da un total de 465,441 que es equivalente al 77%.

Otro factor que también debe ser tomando en cuenta la población Económicamente Activa para delimitar más el mercado y obtener el mercado potencial. Se selecciona a este grupo de población porque son los que tienen acceso a adquirir el producto.

- **Población Económicamente Activa (PEA)**

Este indicador nos permite conocer el número de habitantes que tienen la posibilidad de adquirir el producto. Con base a datos que proporciona el INEGI se encontró que en Toluca 401,523 mujeres se encuentran en PEA, mientras que Metepec cuenta con 120,626.

Cuadro 8. PEA femenina ocupada en México. 2020

	Toluca		Meteppec		Total Toluca y Meteppec
	Total	Porcentaje	Total	Porcentaje	
Total de la población (Hombres y Mujeres)	910,608	100	242,307	100	1,152,915
Ocupada (Mujeres)	435,864	47.87	116,526	48.09	552,390
Desocupada (Mujeres)	35,571	3.91	9,784	4.03	45,355

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI (2020).

Tomando en cuenta los datos anteriores, nuestro mercado meta potencial se reduce a 5552,390 que se obtuvo de la suma de la población ocupada de Toluca y Meteppec viendo lo en porcentaje sería un 47.8% para Toluca y un 48.0% para Meteppec dando un 92.4% de la población. Por último, para obtener de manera adecuada el mercado potencial se tomará en cuenta el nivel socioeconómico, ya que a pesar de que se espera que los precios de las rentas de vestidos sean accesibles y no todas estarán dispuestas a adquirirlos, ya que existen productos sustitutos que pueden estar en un precio similar al que se pretende rentar.

La siguiente segmentación del mercado es el análisis de algunos indicadores, así como datos de la Asociación Mexicana de Agencias de Inteligencia de Mercado y Opinión Pública (AMAI).

Se inician con los indicadores que se muestran en las tablas siguientes, explicando el indicador y el motivo por el cual se seleccionó. Luego se encontrarán una tabla con los datos obtenidos del INEGI.

Nivel socioeconómico: La Asociación Mexicana de Agencias de Inteligencia de Mercado y Opinión (AMAI) agrupa y clasifica a los hogares mexicanos en siete niveles, esta clasificación se hace de acuerdo a la capacidad para satisfacer las necesidades de sus integrantes (AMAI, 2018). De los siete niveles socioeconómicos se proponen los siguientes teniendo en cuenta la escolaridad del jefe del hogar, número de dormitorios, baños completos, así como personas ocupadas de 15 años y más, número de autos y tenencia de Internet.

Para nuestro producto los niveles socioeconómicos que podrían tener acceso serían A/B, C+, C ya que se tienen en cuenta que puedan tener acceso a internet por si en algún punto se quieran realizar sus compras y así puedan hacer seguimiento de ellas:

A/B: Clase Alta

Es el segmento con más alto nivel de vida e ingresos del país, representa el 5.6%. Viven en casas o departamentos propios algunos de lujo y cuentan con todas las comodidades. Su distribución en gastos en alimentos corresponde al 28%.

C+: Clase Media Alta

Este segmento incluye a aquellos que sus ingresos y/o estilo de vida es ligeramente superior a los de clase media y representa el 10.5%. El gasto en alimentos equivale al 34%, poco más de la tercera parte del ingreso. Tiene limitantes para ahorrar y realiza gastos mayores o excesivos.

C: Clase Media

Este segmento contiene a lo que típicamente se denomina clase media y representa el 14%. El gasto en alimentos representa el 37%. Aspiran a un bienestar de entretenimiento y tecnología.

Cuadro 9. Porcentaje de la población por nivel socioeconómico 2020

Grupo Nacional	Porcentaje
A/B	6.8%
C+	10.8%
C	14%
Total	31.6%

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI (2020).

Con base al cuadro anterior al sumar el porcentaje de los niveles socioeconómicos de interés nos da un total de 31.6%, es decir que, del total de Toluca y Metepec, solo ese porcentaje se encuentran dentro de alguno de estos tres niveles por lo tanto al multiplicar la PEA femenina ocupada que es 552,390 (cuadro 8) por el porcentaje del Nivel Socioeconómico (31.6%) se obtiene que el mercado potencial será de 174,555 de mujeres.

Para seguir conociendo a nuestros posibles consumidores, se elaboró una encuesta para lo cual se aplicó un cuestionario a un grupo de mujeres para conocer sus gustos y ver si los servicios que ofrece la empresa son de su interés.

2.3.2 Encuesta

Objetivo: Recopilar información para una investigación de mercado acerca de la renta de vestidos en Toluca y Metepec.

Muestra: La muestra es una parte de la población que selección, ya que se considera representativa. Para este proyecto la muestra será no probabilística en donde una de las bondades de esta técnica es que los sujetos pueden ser seleccionados por conveniencia siempre y cuando cumplan con ciertas características seleccionadas debido a que no se conocen a las 174,555 mujeres que conforman el universo.

La encuesta fue aplicada a través de internet ya que la muestra es seleccionada por conveniencia, la población encuestada debía de cumplir con tres características, en primer lugar, es que debía residir en Toluca y Metepec, en segundo lugar, es que debían ser del género femenino y por último que fueran mayores de 18 años.

Con base en las características anteriores se pudo contactar a 160 personas mediante redes sociales. Cabe señalar que como la muestra es no probabilística la información que se obtiene solamente se refiere a las personas encuestadas por lo tanto no es válida para todo el universo en su conjunto. Sin embargo, la información recabada nos da una idea cercana a la forma en la que se comportara el consumidor.

Cuestionario

Instrucciones. Lea con atención las siguientes preguntas y responda con la mayor veracidad y objetividad posible.

1. ¿Rentarías un vestido para una ocasión especial en lugar de comprarlo?
 - a) Sí
 - b) No
 - c) No estoy seguro/a

2. ¿Para qué tipo de eventos consideras que es más adecuados para alquilar un vestido?
(Selecciona todas las que apliquen)
 - a) Eventos formales
 - b) Eventos de día
 - c) Otros (especifica)
3. ¿Con qué frecuencia asistes a eventos que requieran un vestido formal o especial?
 - a) Más de 8 veces al año
 - b) Entre 7 y 5 veces al año
 - c) Entre 4 y 1 vez al año
 - d) Nunca
4. ¿Por qué no te has animado a rentar un vestido para algún evento? (Selecciona todas las que apliquen)
 - a) Calidad del vestido
 - b) Variedad de estilos
 - c) Ajuste y Talla
 - d) Deposito de Seguridad
 - e) Higiene y Limpieza
 - f) Otros
5. ¿Te gustaría tener la opción de ver y probar los vestidos en persona antes de alquilarlos, o prefieres un servicio en línea con envío?
 - a) En tienda física
 - b) En línea
 - c) Me da igual
6. ¿Qué servicios adicionales te gustaría recibir al alquilar un vestido? (Selecciona todas las que apliquen)
 - a) Servicio de limpieza incluido
 - b) Opción de ajustes a medida
 - c) Asesoramiento personalizado para elegir el vestido adecuado
 - d) Accesorios complementarios (joyas, bolsos, etc.)
 - e) Entrega y recolección a domicilio
 - f) Otros (especifica)

7. ¿Qué rango de precios estarías dispuesto/a pagar por el alquiler de un vestido de alta calidad para un evento especial?
- a) Menos de \$700
 - b) Entre \$700 y 1150
 - c) Entre \$1051 y \$1400
 - d) Más de \$1400
8. ¿Cuál es tu talla de vestido habitual?
- a) XS
 - b) S
 - c) M
 - d) L
 - e) XL
 - f) XXL
 - g) Otra (especifica)
10. ¿Cómo te gustaría encontrar la información acerca de la renta de vestidos?
- a) Redes Sociales
 - b) Búsqueda de internet
 - c) Número de teléfono del negocio
 - d) Otro (especifique)
11. ¿Rentarías un vestido en RentDress Moda que ofrece una página de internet y redes sociales actualizadas, con una gran variedad de vestidos y precios accesibles?
- a) Si
 - b) No
12. ¿Por qué razón rentarías un vestido en nuestra tienda?
- a. Porque la renta es más barata que la competencia
 - b. Probar algo nuevo
 - c. Mejor calidad y Variedad
 - d. Otros (especificar)
13. ¿Por qué razón dejarías de rentar un vestido en nuestra tienda?
- a. Precios elevados
 - b. Vestidos de mala calidad
 - c. Perdida del interés por este tipo de productos

d. Otros (especificar)

Una vez aplicado el cuestionario se tuvieron los siguientes resultados.

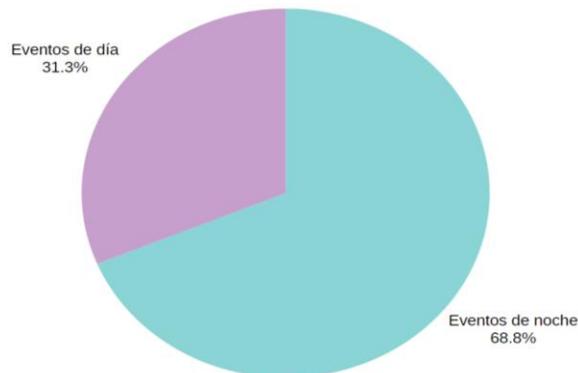
Gráfica 1. ¿Rentarías un vestido para una ocasión especial en lugar de comprarlo?



Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta.

Como se puede observar en este gráfico, la mayoría de las encuestadas (90%) están interesadas en alquilar un vestido para una ocasión especial, mientras que el 10% no están interesadas, sin embargo, esto no implica que lleguen a rentar un vestido, por lo cual existe un mercado potencial en el cual se puede ofrecer el servicio.

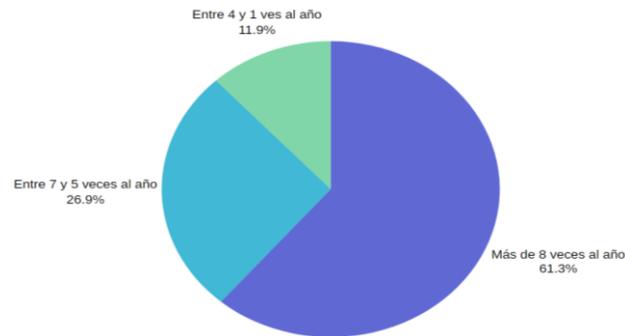
Gráfica 2. ¿Para qué tipo de eventos consideras que es más adecuados para alquilar un vestido?



Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta.

Realizando esta pregunta podemos ver para que tipo de evento las mujeres consideran que es más apropiado alquilar un vestido; vemos que 133 mujeres (o 68%) piensan que para los eventos nocturnos es la mejor ocasión, mientras que 50 mujeres (o 31.3%) creen que es mejor para eventos de día, por lo que la empresa se dedicara al alquiler de vestidos de noche.

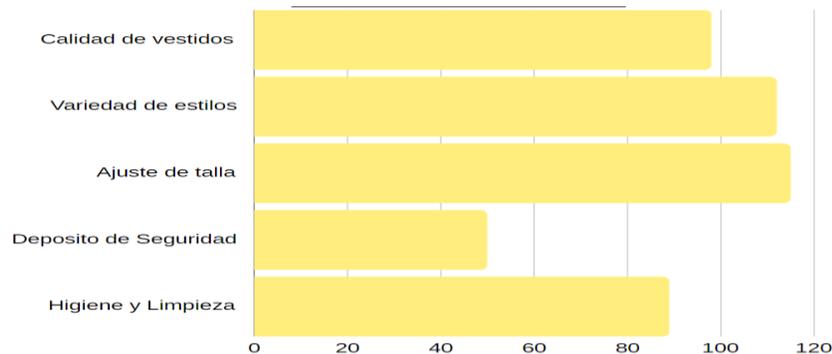
Gráfica 3. ¿Con qué frecuencia asistes a eventos que requieran un vestido formal o especial?



Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta.

Esta pregunta tiene como objetivo conocer con qué frecuencia asisten las mujeres a eventos donde pueden alquilar un vestido. Se obtuvieron los siguientes resultados, el 61% tiene más de 8 eventos al año, el 27% tiene entre 7 a 5 eventos al año y el 12% tienen entre 4 y 1 evento al año.

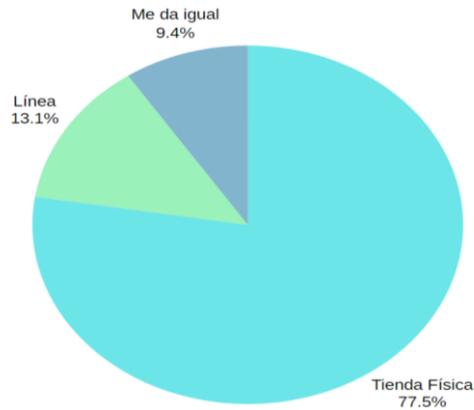
Gráfica. 4 ¿Por qué no te has animado a rentar un vestido para algún evento?



Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta.

En la gráfica anterior se aprecian las razones por que no se han animado rentar un vestido, vemos que la principal razón es el que les ajuste de manera adecuada el vestido, en segundo lugar, vemos que no se animan a rentar un vestido porque no se encuentra una variedad adecuada, otro de los puntos a destacar es que la calidad y la higiene de los vestidos no es la adecuada o la esperada y por último el que no esté seguro su depósito de seguridad.

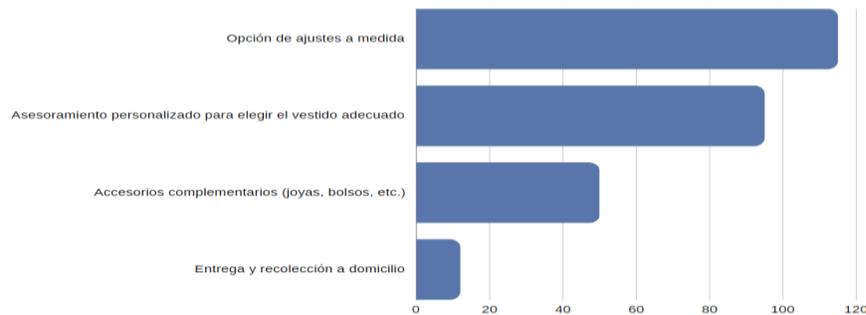
Gráfica 5 ¿Te gustaría tener la opción de ver y probar los vestidos en persona antes de alquilarlos, o prefieres un servicio en línea con envío?



Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta.

Esta pregunta busca comprender cómo las mujeres prefieren comprar y ver si es factible abrir una tienda física. La encuesta muestra que el 77% de las mujeres prefiere alquilar ropa en una tienda física, el 13% prefiere alquilar ropa online y el 9% le es indistinto si se tiene una tienda física o en línea

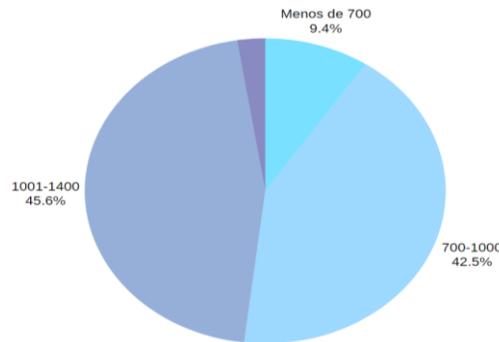
Gráfica 6 ¿Qué servicios adicionales te gustaría recibir al alquilar un vestido?



Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta.

El propósito de esta pregunta es entender si los compradores están interesados en recibir servicios adicionales al alquilar un vestido. En este caso, descubrimos que estaban más interesadas en que el vestido estuviera la opción de ajuste a la medida, en segundo lugar, les interesa que se tenga el servicio de limpieza incluido porque muchas veces en otras tiendas se cobra aparte ese servicio, también les interesa que se tenga un asesoramiento para elegir un servicio adecuado, es por eso que la empresa ofrecerá dentro del precio el servicio de limpieza y el asesoramiento para elegir el vestido adecuado.

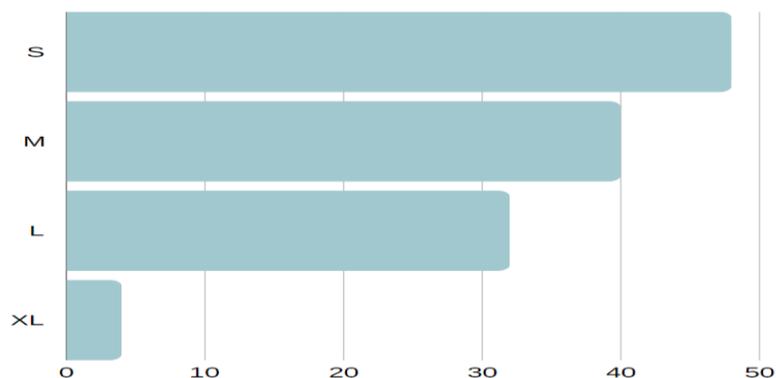
Gráfica 7. ¿Qué rango de precios estarías dispuesto/a pagar por el alquiler de un vestido de alta calidad para un evento especial?



Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta.

Cuando preguntamos a la muestra cuánto estaban dispuestos a pagar por la renta de un vestido, encontramos que: el 45% estaba dispuesta a pagar entre 1001 y 1400 pesos por el alquiler del fin de semana, el 42% estaba dispuesta a pagar entre 700 y 1150 pesos, el 9% de las mujeres están dispuestas a pagar menos de 700, y solo el 2,5% de los que están dispuestos a pagar más de 1400, el precio tentativo del alquiler de fin de semana puede ser de 799 a 1300, porque el 88% de las mujeres puede permitírselo.

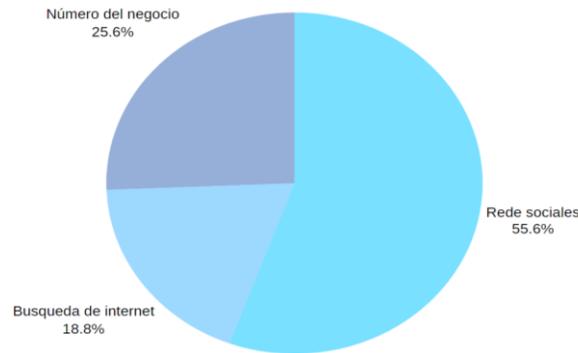
Gráfica 8. ¿Cuál es tu talla de vestido habitual?



Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta.

Esta pregunta se realizó para saber de qué talla se deberían tener en su mayora, vemos que la mayor parte de la muestra el 30% usa vestidos talla S, mientras que el 25% usa vestidos talla M, entre el 22% y 20% vemos que usan talla XS y L mientras que el 2% usa tallas XL por lo esto nos sirve para tener en cuenta que tallas de modelos se deben tener más.

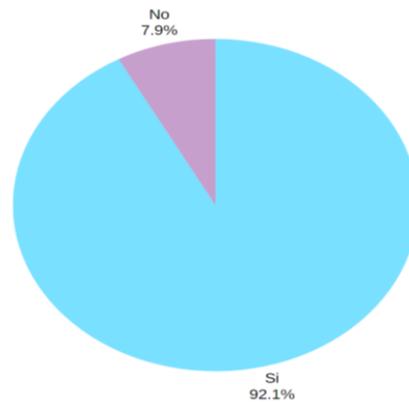
Gráfica 9. ¿Cómo te gustaría encontrar la información acerca de la renta de vestidos?



Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta

Esta pregunta nos da una idea de cómo les gustaría recibir información y procesos sobre alquiler de vestidos, encontramos que el 55% prefiere recibir información a través de redes sociales, el 25% prefiere recibir información a través de sitios web y solo el 18% prefiere recibir información por el teléfono del negocio. Por lo que los principales canales de comunicación de la tienda serán por medio de las redes sociales y como apoyo una página de internet.

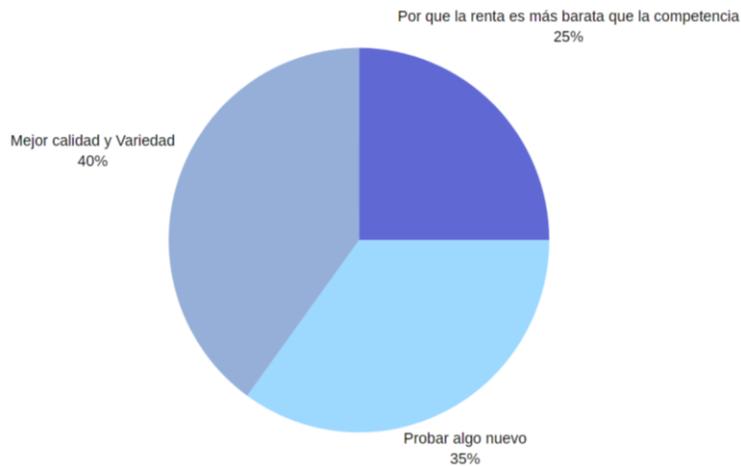
Gráfica 10. ¿Rentarías un vestido en RentDress Moda que ofrece una página de internet, redes sociales actualizadas y precios accesibles?



Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta

Esta pregunta es fundamental ya que busca saber la cantidad de clientas que rentarían un vestido con nosotros, vemos que el 93% de las encuestadas si rentaría un vestido con nosotros, mientras que solo el 8% no compraría con nosotros, por lo que vemos que es un producto que si les interesa a las personas.

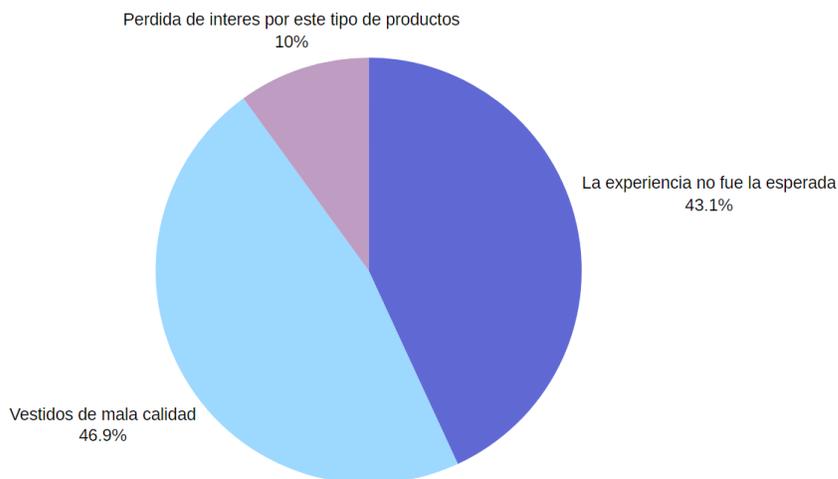
Gráfica 11. ¿Por qué rentarías un vestido en nuestra tienda?



Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta

Analizando la razón de porque rentarían un vestido en nuestra tienda, vemos que la mayoría de las encuestadas (40%) considera que rentaría con nosotros por la calidad y variedad, además que el 35 lo haría por probar algo nuevo y el 25% los compraría por ser más baratos que la competencia, lo cual nos indica que los consumidores buscan tanto calidad variedad como precio.

Gráfica 12 ¿Por qué dejarías de rentar un vestido en nuestra tienda?



Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta.

Si los vestidos llegarán a ser de mala calidad el 48% dejaría de comprarlos, y el 43% dejaría de comprarlos si la experiencia al rentarla no fuera lo esperada, lo que no indica que tenemos que cuidar ambos aspectos, calidad y precio para tener demanda.

2.3.3 Mercado Efectivo o Real

Con base en las gráficas anteriores deducimos que, de la parte de la población encuestada, el 93% si estarían dispuestas a renta un vestido con nosotras (gráfica 10) lo cual es un buen indicio de que efectivamente los productos tendrían demanda.

Por lo que aplicando a la demanda potencial que es de 174,555 mujeres el porcentaje de aceptación que es el 93% tenemos que el mercado efectivo será de 162,336 mujeres.

2.3.4 Mercado Meta

Este consiste en determinar el tamaño del mercado en el que se desea colocar el producto del proyecto de inversión (Morales & Morales, 2009). Es el mercado de la empresa, aquel en el que se va a ofrecer los productos dado la capacidad de producción con la que se cuenta.

El mercado disponible está formado por el conjunto de consumidores que tienen la necesidad de comprar el producto o servicio, si no con características más específicas.

El mercado efectivo es un segmento de mercado disponible y está formado por el conjunto de consumidores que tienen la necesidad de comprar un producto o servicio un poco más específico al que corresponde al mercado disponible. La diferencia es que cuentan con la intención de rentar un vestido. En este caso fueron las respuestas de las personas que dijeron que si estaban dispuestos a rentar un vestido con nosotras que es el 93% de las mujeres.

Finalmente, el mercado meta es la parte del mercado efectivo que nosotras consideramos como la meta a ser alcanzada en un tiempo determinado. Así consideramos que la RentDress Moda atenderá al 15% de la demanda efectiva, siendo este nuestro mercado meta.

2.3.5 Proyección de la demanda

Proyección de mercado global

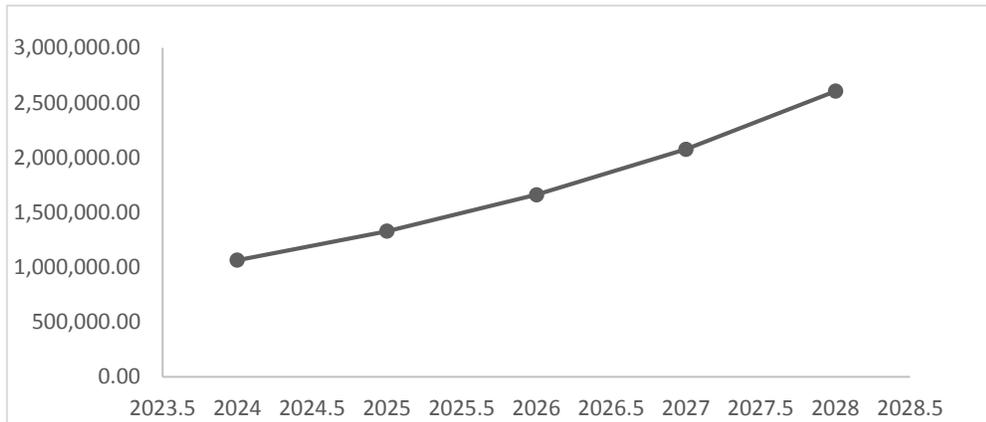
Para la proyección de la demanda optamos por la utilización del método de Modelos de pronósticos casuales, específicamente utilizaremos el método de regresión lineal simple,

ya que este método de estudio identifica el grado de influencia de los factores que afectan el comportamiento del volumen de ventas del mercado y en función de eso se pueden estimar los cambios de las ventas o cualquier otra variable. Para esto usaremos la tasa de crecimiento que nos proporciona (Buisness Insider México, 2023), de la industria de la renta de vestidos que es el 25% y una estimación hipotética del ingreso que se espera obtener durante la evolución de 5 años en operación, respecto a los datos de la tasa de crecimiento de la industria y obtuvimos que el crecimiento total de la población en México por año a partir del 2023 hasta la estimación del año en 2028 fue:

Cuadro 10. Proyección de la demanda

Año	2024	2025	2026	2027	2028
Demanda Total	\$1,152,299.04	\$1,328,123.80	\$1,660,154.75	\$2,075,193.44	\$2,604,191.80

Grafica 13. Proyección de la demanda



Fuente: Elaboración Propia

Proyección de ventas de la empresa

A continuación, se presenta una proyección a 5 años de las ventas que la empresa pueda tener dada su capacidad de producción esperando que la tasa de crecimiento de las ventas sea mínima del 5% además se espera que la empresa inicie operaciones a inicios del 2024.

Para realizar estas proyecciones se tomó en cuenta que la empresa la capacidad de atención de la empresa que para el primer año sea del 80% de su capacidad total, ya que

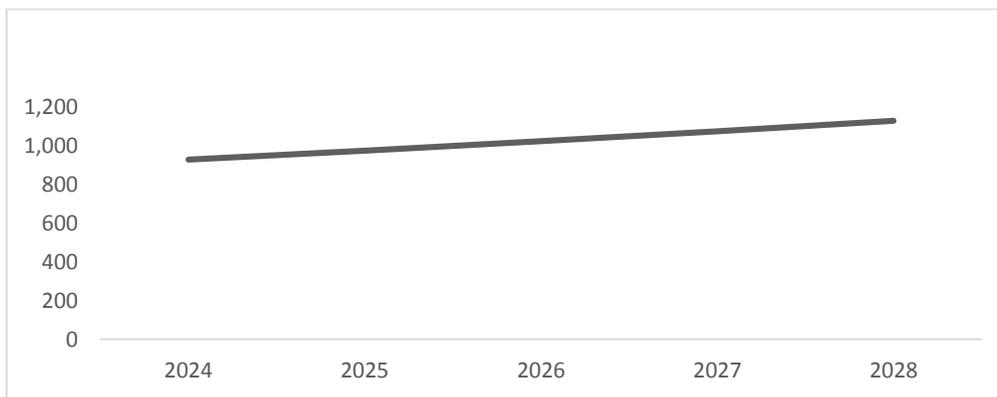
al ser una empresa que va iniciando en el mercado. Así que consecutivamente su crecimiento será del 5% anualmente, esperando que para el quinto año se llegue al 100% de la venta obteniendo los siguientes resultados.

Cuadro 11. Proyección de la renta de vestidos

Año	2024	2025	2026	2027	2028
Demanda Total (Unidades)	930	976	1,025	1,077	1,131

Fuente: Elaboración propia con base en la tasa de crecimiento.

Gráfica 14. Proyección de la renta de vestidos



Fuente: Elaboración propia con base en la tasa de crecimiento.

En el cuadro y gráfica anterior se puede observar la proyección de rentas de vestidos, esperando que para el primer año la empresa pueda rentar 930 vestidos y esperando que para el quinto año llegando al 100% de la capacidad de atención se puedan rentar 1,131 vestidos.

Cuadro 12. Precio promedio

Depósito	500
Precio por renta	\$1,150
Venta del vestido al final del año	\$ 625

Fuente: Elaboración propia con base en la encuesta

Uno de los puntos importantes es que al ser un vestido rentado se le pedirá a la cliente que deje una identificación oficial y se le cobra un depósito de seguridad este depósito

tiene como propósito asegurar la prenda y caso de que sea regresado en mal estado se use para arreglarlo por lo que el costo del depósito será de \$500 pesos; en caso de que las clientas regresen el vestido en perfecto estado se le regresara el depósito, un punto importante a aclarar es que el depósito será en efectivo y la renta podrá ser pagada en tarjeta.

Otro de los puntos importantes que al final del año los vestidos que se rentaron se venderán con un por un costo de \$625 pesos ya que la empresa no cuenta con el almacén suficiente para poder guardar tantos vestidos ya que cada año se pedirán vestidos nuevos por el cambio de temporada.

Para poder hablar de los ingresos que generarían las rentas se multiplico la cantidad esperada de rentas (Cuadro 10) por sus precios (Cuadro 11) este precio se tomó para los 5 años pues no se considera la inflación por lo cual no hay argumento para el aumento de precios y se obtuvieron los siguientes resultados.

Cuadro 13. Ingresos proyectados con el precio promedio

Año	2024	2025	2026	2027	2028
1. Ingresos Promedio	\$ 1,144,500.00	\$ 1,197,400.00	\$ 1,253,750.00	\$ 1,516,500.00	\$ 1,587,800.00
A. Renta de Vestidos	\$ 1,069,500.00	\$ 1,122,400.00	\$ 1,178,750.00	\$ 1,441,500.00	\$ 1,512,800.00
B.Venta de los vestidos	\$ 75,000.00	\$ 75,000.00	\$ 75,000.00	\$ 75,000.00	\$ 75,000.00

Fuente: Elaboración Propia

En general se espera que la empresa cierre el primer año con un ingreso 1.14 millones y si cada año las ventas crecen a un mínimo de 5% anual se espera que para el quinto año el ingreso sea de 1.5 millones de pesos.

2.4 Estudio de Oferta

De acuerdo con la clasificación de la demanda la empresa pertenece a un mercado específico de competencia perfecta debido a que hay varias empresas que ofrecen este tipo de servicios, sin embargo, ninguna de ellas domina el mercado esto se debe es que

pues un mercado que reciente y que apenas tiene auge por lo que aún muchas personas no conocen de este servicio.

2.4.1 Oferta Actual

Al consultar la página del Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE,2020), filtrando la actividad económica como todas las empresas que se dedican a la renta de ropa en Toluca y Metepec nos arrojó una cantidad de 90 resultados, analizando de manera detallada vemos que de esas tiendas solo 4 se dedican a la renta de vestidos por lo que se tomó la decisión de buscar a través de Google y redes sociales otras tiendas que se dedicaran a este rubro y se encontraron las siguientes opciones:

- Succes Dress Rental: Calle Miguel Hidalgo No. 1715 Int. 12 Ed. Centro Y Plaza Comercial Piso 2 Col. La Providencia, San Francisco Coaxusco, Metepec, México C.P. 5217 El Olivo Local 12
- ALQUILEA Boutique Renta de Vestidos Calle Mariano Matamoros, plaza Marienplatz 701, Francisco Murguía, 50130 Toluca de Lerdo, Méx.
- Renta de Vestidos Carolina Velasco: Aquiles Serdán 209, Barrio de la Merced, 50080 Toluca de Lerdo, Méx
- The Beauthy Dress: Av. Adolfo Lopez Mateos # 2957, colonia Lazaro Cardenas, Metepec, Mexico
- Dress for Rent: Av. Ignacio Comonfort 1500-Local 9, Providencia, La-colonia-, La Providencia, 52176 Metepec, Méx.
- Oh lala! Renta de vestidos y Beauty Bar: De Las Palmas 501, San Jorge Pueblo Nuevo, 52164 Metepec, Méx.

2.4.2 Evaluación de la Competencia

Como se mencionó antes se encontraron 6 empresas consideradas como competidores más fuertes, ya que tienen cierto posicionamiento en el mercado, es por eso que se debe hacer un análisis de las empresas:

Succes Dress Renta: Esta tienda no solo ofrece la renta de vestidos, sino que también los tienen a la venta, aparte de ofrecer vestidos de noche tienen la venta de ropa o artículos

casuales. Su principal debilidad es que no cuenta con página de internet y su página en Facebook no tiene información sobre los vestidos que tienen en renta por lo que se tiene que pedir informes respecto a los costos y de los modelos que tienen en renta.

ALQUILEA Boutique Renta de Vestidos: Ofrece una gran variedad de modelos de vestidos, además que tiene fotos de mujeres que ya han rentado un vestido por lo que es un plus, porque las futuras clientas pueden ver mejor el vestido. La desventaja de esta empresa es que el costo de los vestidos no es tan accesible además que no tiene información sobre la renta a la mano.

Renta de Vestidos Carolina Velasco: Es una tienda que si ofrece información sobre los costos de la renta lo cual es una ventaja porque no se requiere mandar mensaje para tener conocimiento del costo o proceso de renta. Su punto débil es que en su feed solo tiene la publicación de dos vestidos por lo que es difícil ver los modelos que tienen.

The Beauthy Dress: La ventaja de esta tienda es que también tiene renta de accesorios por lo que puede resultarle atractivo a las mujeres a la hora de adquirir el servicio porque no sería necesario después buscar un accesorio que convine, pero su punto débil es que su página está muy desactualizada por lo que no se tiene acceso de manera rápida a ningún modelo de vestido o al costo.

Dress for Rent: Es una tienda con una gran variedad de fotos de los modelos además que tienen una gran variedad, uno de los puntos malos es que el costo está elevado y por otro lado no tienen una gran variedad de modelos.

¡Oh lala! Renta de vestidos y Beauty Bar: La ventaja de esta empresa es que además de ofrecer el servicio de renta de vestidos también tiene un espacio para la manicure, un punto débil es que no tienen la información clara sobre los vestidos y se ve que se dedican más a las uñas.

Matriz de Perfil Competitivo

Para el análisis de la matriz de perfil competitivo se tomarán en cuenta 6 empresas como **Succes Dress Renta** (Empresa A), **ALQUILEA Boutique Renta de Vestidos** (Empresa B), **Renta de Vestidos Carolina Velasco** (Empresa C), **The Beauthy Dress** (Empresa D), **Dress for Rent** (Empresa E), **Oh lala! Renta de vestidos y Beauty Bar** (Empresa F):

Cuadro 14. Matriz de Perfil Competitivo

Concepto	Empresa A			Empresa B			Empresa C			Empresa D			Empresa E			Empresa F		
	P	C	Pu															
Precio	25	2	50	25	2	50	20	3	60	25	3	75	25	2	50	30	2	60
Modelos	30	3	90	40	3	120	30	2	60	35	3	105	20	1	20	30	1	30
Redes Sociales	15	2	30	20	3	60	25	2	50	15	2	30	30	2	60	25	3	75
Prestigio	20	2	40	20	2	40	25	1	25	25	1	25	25	3	75	15	3	45
Total	100		210	100		270	100		195	100		235	100		205	100		210

Después de haber analizado los perfiles de las 6 empresas competidoras con los distintos rubros que se consideraron importantes, podemos ver que el competidor más fuerte es la empresa B que es ALQUILEA Boutique Renta de Vestidos ya que cuenta con varias características similares a las que tendrá nuestra empresa.

2.4.3 Proyección de la Oferta

Según la DENUE (2020), actualmente existen 90 empresas que se dedican a renta de ropa para eventos de fiesta, sin embargo, solo 10 se dedican a la renta de vestidos de fiesta. Por lo que tomando en cuenta los datos que se encontraron en el DENUE vemos que existe un establecimiento por cada 12,810 habitantes.

Con la información acerca de las proyecciones del crecimiento de la población (CONAPO), se espera que para el 2028 la población 1,248,736 habitantes tomando una tasa de crecimiento del 1%, también se estima que para ese año habrá 10 tiendas más dando un total de 100 tiendas como se puede apreciar en el cuadro siguiente.

Cuadro 15. Proyección de establecimientos de renta de vestidos 2020-2028

Año	Población	Establecimientos	Tiendas por habitantes
2020	1,152,915	90	12,810
2021	1,164,444	92	12,657
2022	1,176,098	93	12,646
2023	1,187,879	94	12,637
2024	1,199,788	95	12,629
2025	1,211,827	96	12,623
2026	1,223,998	97	12,619
2027	1,236,300	98	12,615
2028	1,248,736	100	12,487

Fuente: Elaboración propia con base en datos del DENUE (2020) y CONAPO (2020).

2.5 Precio

Una estrategia de precio está conformada por ofrecer un servicio similar al que ya está en el mercado, pero con un precio más competitivo.

En el siguiente recuadro se muestran los precios similares a RentDress sin incluir el depósito de seguridad y como se puede ver la mayoría están por arriba del precio que va a ofrecer la empresa.

Cuadro 16. Precio Promedio

Establecimiento	Precio
Succes Dress Renta	\$ 1,350
ALQUILEA Boutique Renta de Vestidos	\$ 1,100
Renta de Vestidos Carolina Velasco	\$ 1250
The Beauthy Dress	\$ 1,350
Dress for Rent	\$ 1,400
Oh lala! Renta de vestidos y Beauty Bar	\$ 2,000

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de las tiendas

En la anterior tabla podemos observar que la renta más barata es de \$1,100 de la tienda ALQUILEA, la más cara es de \$2,000 que es de Oh lala, teniendo en cuenta el precio que manejan las seis tiendas obtenemos un precio promedio de \$1,408 pesos

2.6 Comercialización

Para comercializar estos productos se contará con una tienda física que tendrá un horario de lunes- domingo en los siguientes horarios; lunes-jueves 10:00 am a 7:00 pm, viernes y sábados de 9:00 am a 7:30 pm y los domingos de 11:00 am a 3:00 pm en donde podrán ver todos los vestidos en físico y podrán consultar a nuestros asesores expertos en colorimetría y tipo de cuerpo.

La página web contará con fotos de los vestidos en distintos eventos y ver como lucen en distintos cuerpos así como las medidas que tiene el vestido y una guía para medirse en casa y ver si el vestido les quedaría, se contará con un apartado en donde se puede ver el proceso de renta como precios, cuantos días son se renta, el depósito de seguridad, en ese mismo apartado se tendrá un calendario en donde podrán seleccionar la fecha del evento el modelo deseado y podrán ver si está disponible para la renta o si está en uso, para el caso de las mujeres que ya rentaron se les dará un código QR en donde podrán ver en cuantos días tienen que regresar el vestido por si se les olvida y por ultimo podrán poner en el apartado de comentarios la experiencia en la renta del vestido.

Se contará con diversos medios de pago, en las tarjetas de débito se aceptarán (Visa y MasterCard) y en el caso de las tarjetas de crédito se aceptará (Visa, MasterCard y

American Express), se contará con pagos a través de PayPal; al aceptar estos tipos de pago se podrán diferir los pagos a meses sin intereses.

En cuanto al cómo se entregará el vestido será en un cubre polvo en donde se podrá también encontrar una tarjeta con los cuidados que se le debe de dar al vestido, así como el día que se tiene que regresar el vestido en una bolsa aparte se le entregara el accesorio que puede decidir si llevarlo o no.

Revisando los anuncios se decidió que solo se va a destinar el 1% de la inversión inicial para promover los productos, se tiene planeado que se haga a través de las redes sociales más populares del momento como lo son Facebook, Instagram y Tiktok y en los costos se encontró lo siguiente:

En Facebook el costo por anuncio no tiene precio fijo ya que está sujeto al tipo de objetivo que quiere alcanzar el negocio, sin embargo, se oscila que el anuncio publicitario está en los \$1.72 USD en 28.88 pesos e incluye, el reconocimiento de marcas, interacción con el cliente, reproducción de video, visitas en el negocio y catálogo del producto (Sandoval, 2022).

En el caso de Instagram el costo por anuncio está en los 2.5 dólares por día lo que equivale 25 pesos por el tamaño de la empresa ya que es una empresa pequeña y lo que incluye es segmentación por ubicación, comportamiento de los consumidores, público personalizado, segmentación automática y las diversas formas de anuncio entre las que destacan las siguientes por post en el feed, por storie, anuncios con foto, anuncios con video y secuencia y colección (Golovatskaya, 2023).

Para el caso de Tik Tok una de las ventajas de promocionarse en esta página es que el público que lo usa este alrededor de los 15 a los 29 por lo que se puede llegar a un público más joven, el costo de anuncio por día está en los 2 dólares al día que sería equivalente a 32 pesos e incluyen los siguientes beneficios como lo son topView Anuncios, anuncios en el feed, hashtags de marca.

Capítulo 3. Estudio Técnico

El estudio técnico se definen los activos fijos, materia prima e insumos necesarios para que se lleva a cabo el proceso de producción, así como la mejor localización de las instalaciones para la puesta en marcha del proyecto. Es por esto que los aspectos que se consideran en el capítulo es el proceso de fabricación del producto identificación del lugar y donde debe ubicarse la empresa, materias primas e insumos para la producción, así como el equipo y maquinaria (Morales y Morales, 2009)

3.1 Materias Primas e Insumos

Definir las materias primas e insumos es de vital y de suma importancia, ya que considerando los costos de las materias primas e insumos se podrá determinar en parte el costo real de los productos. Como RentDress Moda es una empresa que se dedica a la renta de vestidos la materia prima necesaria debe adquirida en una casa de moda especializada y que venda a mayoreo para que el costo sea más bajo y de esta manera que el precio sea competitivo.

El lugar donde se instalará la empresa ya cuenta con los servicios básicos por lo que no es necesario realizar el contrato. Se realizará el contrato de Internet ya que es de vital importancia para que la empresa funcione ya que a través de esta las clientas podrán ver las fotos de los vestidos.

La compañía con la que se contratará el internet es TotalPlay, cabe destacar que no se requiere costo de instalación ya que se contratarán los 12 meses. En la tabla siguiente se podrán ver los costos mensuales de los servicios.

Cuadro 17. Servicios Costos Mensuales

Luz	\$ 500
Internet	\$ 900
Agua	\$ 500
Gas	\$ 500

Fuente: Elaboración Propia

En el siguiente cuadro se muestran las materias primas que se van a requerir, así como las casas de vestidos en donde se van a pedir que serán dos, uno de los puntos importantes es que como es un pedido grande cuenta con envió gratuito a domicilio por lo

que será cómodo ya que no tendremos que ir a una paquetería por ella y solo tendremos que rastrear el paquete.

Cuadro 18. Materias Primas

Materia Prima	Precio	Cantidad	Lugar de Compra
Vestidos			
Vestido Zuhei Dress	\$ 1,500.00	4	Mia Paluza
Dahi Dress	\$ 1,750.00	3	Mia Paluza
Haru Silver Dress	\$ 1,800.00	4	Mia Paluza
Dahi Dress	\$ 1,550.00	4	Mia Paluza
Diana Dress	\$ 1,600.00	3	Mia Paluza
Alia Lavanda Dress	\$ 1,750.00	4	Mia Paluza
Mindy Dress	\$ 1,350.00	5	Mia Paluza
Gianna Dress	\$ 1,400.00	4	Mia Paluza
Andy Dress	\$ 1,360.00	4	Mia Paluza
Marihan Nude Dress	\$ 1,460.00	5	Mia Paluza
Serena Dress	\$ 1,500.00	4	Mia Paluza
Rosie Dress	\$ 1,300.00	4	Mia Paluza
Aliona Dress	\$ 1,290.00	5	Mia Paluza
Kara Silver Dress	\$ 1,300.00	4	Mia Paluza
Cindel Sasha	\$ 1,290.00	4	LendtheTrend
Mildred	\$ 1,400.00	4	LendtheTrend
Leia	\$ 1,430.00	3	LendtheTrend
Layla	\$ 1,280.00	4	LendtheTrend
Alastor	\$ 1,252.00	2	LendtheTrend
Maye	\$ 1,350.00	4	LendtheTrend
Roberta	\$ 1,500.00	3	LendtheTrend
Vega	\$ 1,291.00	5	LendtheTrend

Arita	\$ 1,350.00	3	LendtheTrend
Jolene	\$ 1,380.00	4	LendtheTrend
Hazel	\$ 1,600.00	4	LendtheTrend
Alyssa	\$ 1,400.00	4	LendtheTrend
Alissa	\$ 1,300.00	3	LendtheTrend
Harmony	\$ 1,325.00	3	LendtheTrend
Florence	\$ 1,400.00	4	Roca Boutique
Austarlia	\$ 1,400.00	3	Roca Boutique
Bombay	\$ 1,260.00	3	Roca Boutique
Flore	\$ 1,300.00	3	Roca Boutique
Total de Vestidos			120
Accesorios			
Clotch de noche	\$ 115.00	20	Nihaojewelry

Fuente: Elaboración propia

3.2 Tamaño de la Empresa

El tamaño de la empresa es la cantidad máxima de producción, suponiendo la utilización al cien por ciento de la capacidad instalada dados los recursos con los que se cuenta (Ruiz, 2019).

Para determinar la capacidad de atención de RentDress Moda, es sumamente importante conocer de manera de tallada el proceso para llevar a cabo una renta de un vestido, para posteriormente establecer tiempos, responsabilidades y costos.

La capacidad máxima instalada de producción al 100% se muestra en el cuadro siguiente.

Cuadro 17. Determinación de la capacidad instalada

	Proceso	Tiempo por cliente (min)	Cientas al día	Cientas al mes	Cientas al año
Atención al cliente (3 personas)	3 Personas atendiendo a las clientas				
	Jornada laboral de 8 horas				
	Página Web	30	48	1440	17280
	Redes Sociales	40	36	1080	12960
	Teléfono	30	16	480	5760

	Total	90	100	3000	36000
Atención en tienda (3 persona)	Asesoramiento y prueba de vestido	60	24	720	8640
	Total	50	24	720	8640

Fuente: Elaboración propia

En el cuadro podemos ver que se van a tener a un total de 3 empleadas de las cuales todas estarán encargadas de atender las redes sociales y hacer el cobro de las rentas, así como de asesorar a las clientas respecto al tipo de cuerpo y colorimetría para después poder enseñarle los vestidos adecuados para ella.

3.3 Localización del Proyecto

Baca (2001) nos dice que la localización óptima de un proyecto consiste en identificar el mejor lugar para establecerlo, ya que esto contribuye a que el producto se venda de manera rápida y se tenga una mayor tasa de rentabilidad sobre la inversión. Como RentDres Moda será una tienda física es de vital importancia que la tienda este en un lugar óptimo.

Para poder determinar la localización del proyecto se usó la localización de factores el cual consiste en un análisis cuantitativo en el que se comparan entre si las diferentes alternativas para determinar una o varias localizaciones validadas. Haciendo una recomendación basada en la localización que haya obtenido más puntos, sin dejar de tener en cuenta los resultados que se obtuvieron de manera cuantitativa.

En el siguiente recuadro se aprecian los factores que se tomaron en cuenta para la elección de la localización, así como la puntuación que se le otorgo, las opciones que se eligieron son debido a que cuenta con infraestructura y servicios públicos necesarios.

Cuadro 18. Localización por factores

Fuente: Elaboración Propia

Factores	Ponderación	Leona Vicario (Meteppec)		Paseo Colon (Toluca)		Av. Tecnológico (Meteppec)	
		Calificación	Total	Calificación	Total	Calificación	Total
Vitales							
Visible para la gente	25%	10	2.5	10	2.5	10	2.5
Internet	25%	10	2.5	10	2.5	10	2.5
Importantes							
Cerca de Paquetería	15%	9	2.25	9	2.25	7	1.75
Zona Segura	15%	10	2.5	10	2.5	10	2.5
Deseable							
Precio de renta accesible	10%	7	1.75	9	2.25	7	1.75
Estacionamiento	10%	7	1.75	9	2.25	6	1.5
Suma	100%	53	13.25	<u>57</u>	<u>14.25</u>	50	12.5

Fuente: Elaboración propia

A continuación, se describe los factores que se tomaron en cuenta:

Vitales: Se necesita la señal de internet para poder hacer uso de la página web ya que es algo indispensable para actualizar las redes sociales y página de internet ya que ese es uno de los puntos fuertes de la empresa, también es importante que este visible al público para que sea más fácil que la gente vea y se anime a rentar.

Importantes: Se considera importante que este cerca de una paquetería por si en algún momento no se tiene envío a domicilio no se gaste en transporte y tiempo y de esta manera sea de fácil acceso, también se busca que sea una zona segura para poder comprar y transitar con nuestro producto o capital sin sufrir pérdidas por daños externos

Deseables: Estos no son tan importantes, pero se consideran un plus, se busca que la renta se accesible renta y en el estacionamiento estos dos se buscan para que sea que las ganancias del producto no se vean solamente enfocadas en subsanar la renta, sino que también de pie a poder expandirnos y reinvertir las ganancias.

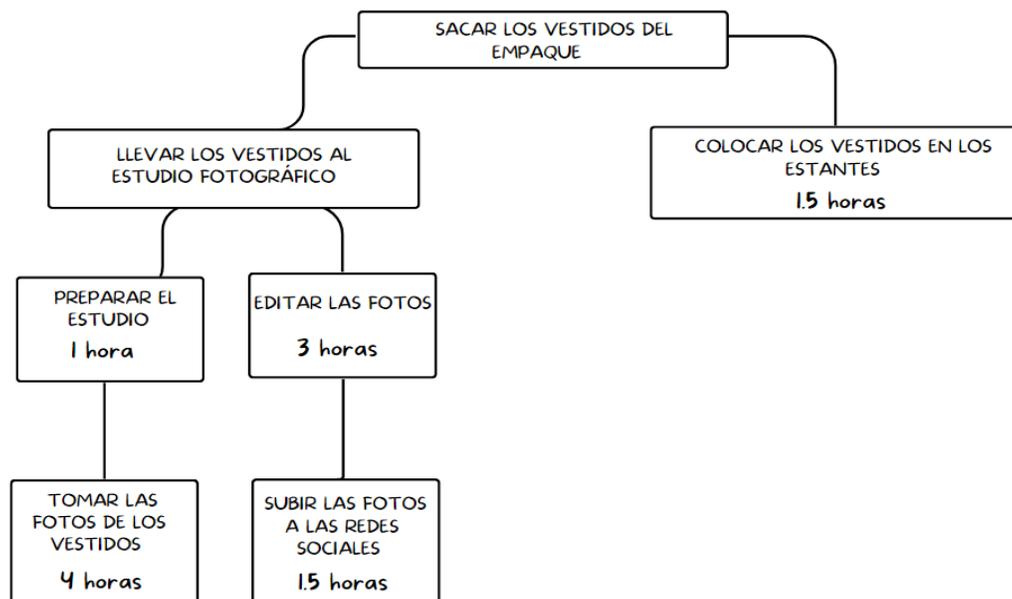
Por medio del análisis anterior, se llegó a la conclusión de que el lugar con mayor factibilidad para establecer la empresa RentDress Moda es en Paseo Colon, esto se debe a que tuvo un mayor porcentaje en el método por localización de factores.

3.4 Proceso Productivo

En el siguiente apartado se presenta el proceso productivo para llevar a cabo una renta, así como los tiempos de realización. Cabe destacar que en el proceso productivo no se tomó en cuenta el tiempo de recepción de la materia prima, ya que como se mencionó en los apartados anteriores, la compra de los vestidos será vía online por lo que RentDress Moda solo tendrá que esperar para recibir el paquete entre 4-5 días, el cual se realizará 1 vez al año ya que entre temporada y temporada los vestidos que llegan no son tan variados, pero se toma en cuenta el tiempo en el que se va a preparar el material para en contenido social de las redes sociales ya que es un punto vital para la empresa.

En la siguiente imagen se muestra el tiempo que lleva cada proceso después de que llega la mercancía a la tienda, el primer proceso es tomar la sesión de fotos para poder tener los post listos para las redes sociales y también el exhibir los vestidos en los estantes para que estén listos para cuando las clientas lleguen a la tienda.

Imagen 5. Tiempo de preparación de redes sociales y acomodo de la tienda



Fuente: Elaboración propia

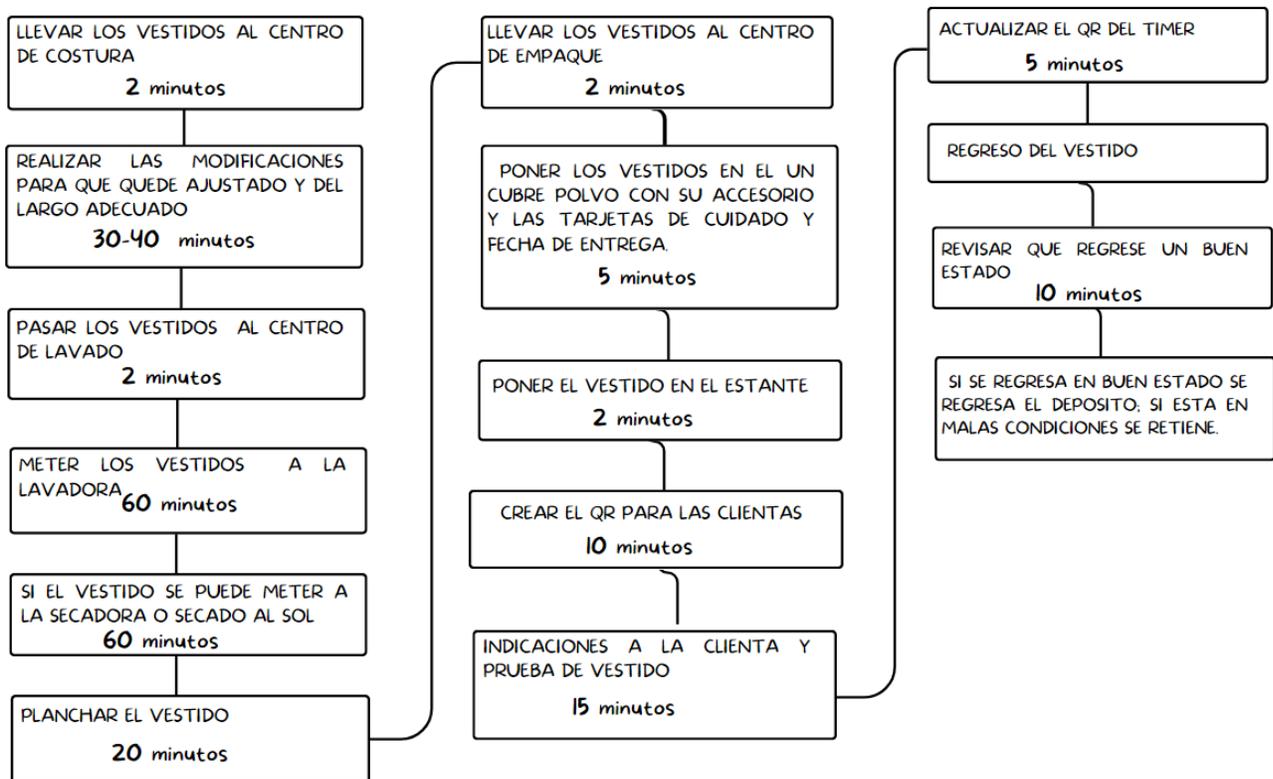
Imagen 6. Tiempo de atención al cliente



Fuente: Elaboración propia

Como se puede ver en la imagen el tiempo de atención en la tienda es de 60 minutos, considerando un total de 5 minutos para que le den una asesoría sobre el color y tipo de cuerpo y de esta manera pueda encontrar un vestido adecuado

Imagen 7. Tiempo de preparación de una renta de vestidos



Fuente: Elaboración propia

3.5 Mobiliario y Equipo

Es necesario contar con el equipamiento necesario para el buen funcionamiento de la empresa, por lo que se va a requerir a los servicios de The Home Depot, Amazon, Walmart, Superama, Sam's, Liverpool, ULINE, Sellos.

Cuadro 19. Precios del equipo y mobiliario

Equipo	Precio	Cantidad	Total	Lugar de Compra
<i>Mobiliario</i>				
Estante para ropa	\$ 419.00	6	\$ 2,514.00	Amazon
Espejo 360	\$ 2,500.00	2	\$ 5,000.00	Gaia
Espejo rectangular 43x153	\$ 1,000.00	2	\$ 2,000.00	The Home Depot
Espejo Burbujas	\$ 997.00	2	\$ 1,994.00	The Home Depot
Maniques	\$ 1,250.00	3	\$ 3,750.00	Amazon
Mesas de mostrador	\$ 9,526.00	1	\$ 9,526.00	Amazon
GOMYHOME Juego de 2 Taburetes de Bar	\$ 3,325.00	1	\$ 3,325.00	Amazon
Escritorios Ejecutivos De Oficina	\$ 3,500.00	2	\$ 7,000.00	Decohome
Silla de Piel Un	\$ 1,500.00	1	\$ 1,500.00	Deohome
Sillon Concepción	\$ 2,569.00	1	\$ 2,569.00	Gaia
Taburete BO	\$ 1,049.00	2	\$ 2,098.00	Nuuk Concept

Onof mesa redonda	\$ 600.00	1	\$ 600.00	Amazon
Vababa almacenamiento	\$ 350.00	4	\$ 1,400.00	Amazon
Poster Aura	\$ 120.00	1	\$ 120.00	Amazon
Jarrones de cerámica	\$ 150.00	2	\$ 300.00	Amazon
Kuujojo Flores	\$ 50.00	2	\$ 100.00	Amazon
NuLOOM Alfombra	\$ 950.00	1	\$ 950.00	Amazon
Espejo macro circular	\$ 797.00	2	\$ 1,594.00	Amazon
Bathroom accses	\$ 469.00	2	\$ 938.00	Amazon
iDesing Cubo	\$ 272.00	2	\$ 544.00	Amazon
REYNERA Kit Combo	\$ 215.00	1	\$ 215.00	Amazon
Maquinaria				
Mabe honro de micondas	\$ 1,526.00	1	\$ 1,526.00	Amazon
Lavasecadora LG Digital	\$ 13,899.00	1	\$ 13,899.00	The Home Depot
Jiffy Plancha de Vapor	\$ 8,676.00	2	\$ 17,352.00	ULINE
SINGER Serger Overlock profesional	\$ 11,577.00	2	\$ 23,154.00	Amazon

Equipo de Cómputo y Fotografía				
HP Laptop HD de 14 pulgadas 2022	\$ 7,043.00	2	\$ 14,086.00	Amazon
Cámara Reflex Canon Modelo EOS Rebel	\$ 8,139.00	1	\$ 8,139.00	Liverpool
Impresora Multifuncional HP	\$ 1,450.00	1	\$ 1,450.00	Office Depot
Samsung Galaxy Tab	\$ 1,073.00	1	\$ 1,073.00	Liverpool
PRO SYSTEM AUDIOTEK Kit Estudio Iluminación Fotográfico	\$ 1,713.00	1	\$ 1,713.00	Amazon
Utensilios				
Singer ProSeries Sew Kit	\$ 1,081.00	2	\$ 2,162.00	Amazon
Ganchos	\$ 481.00	3	\$ 1,443.00	Amazon
Protector de Ropa Colgante	\$ 256.00	5	\$ 1,280.00	Amazon
Papelería y Limpieza				
Extintor TuniX 400 ml	\$ 119.00	1	\$ 119.00	Walmart
Botiquín de primeros auxilios Jaloma	\$ 112.00	1	\$ 112.00	Superama
Jergas Great Value	\$ 12.00	4	\$ 48.00	Walmart
Microfibras	\$ 10.00	5	\$ 50.00	Walmart

Señalamientos protección civil	\$ 250.00	1	\$ 250.00	Amazon
Tinta impresora	\$ 600.00	2	\$ 1,200.00	Amazon
Hojas Blancas mini	\$ 320.00	1	\$ 320.00	Amazon
Sello empresa	\$ 150.00	1	\$ 150.00	Sellos
Multilimpiador	\$ 50.00	2	\$ 100.00	Walmart
Kirkland Detergente para ropa	\$ 368.00	2	\$ 736.00	Sams
Suavisante member's Mark	\$ 401.00	2	\$ 802.00	Sams
Papel higiénico Facial Quality Big	\$ 387.00	2	\$ 774.00	Sams
jabón para manos Member's Mark	\$ 189.00	2	\$ 378.00	Sams
Etiquetas vestidos	\$ 200.00	1	\$ 200.00	Impresos Digitales
Etiquetas cuidados	\$ 200.00	1	\$ 200.00	Impresos Digitales
Total			\$ 140,753.00	

Fuente: Elaboración propia con datos cotizados en Home Depot, Amazon, Walmart, Superama, Sam's, Liverpool, ULINE, Sellos

Por lo tanto, es necesaria una inversión de \$140,753.00 pesos para que RentDress Moda cuente con el equipo necesario y mobiliario necesario para el inicio de su operación.

3.6 Layout

Esta herramienta nos permite tener en mente la distribución de todo lo que habrá dentro de la empresa, desde donde estará ubicada el área de producción, donde se va a empacar, las oficinas, etc.

Como se mencionó antes la tienda estará ubicada en una propiedad en Av. Paseo Colon, esta antes era una casa por lo que fue remodelada para que estuviera adecuada a las necesidades de RentDress Moda, el costo de la renta será de 10,000 pesos mensuales.

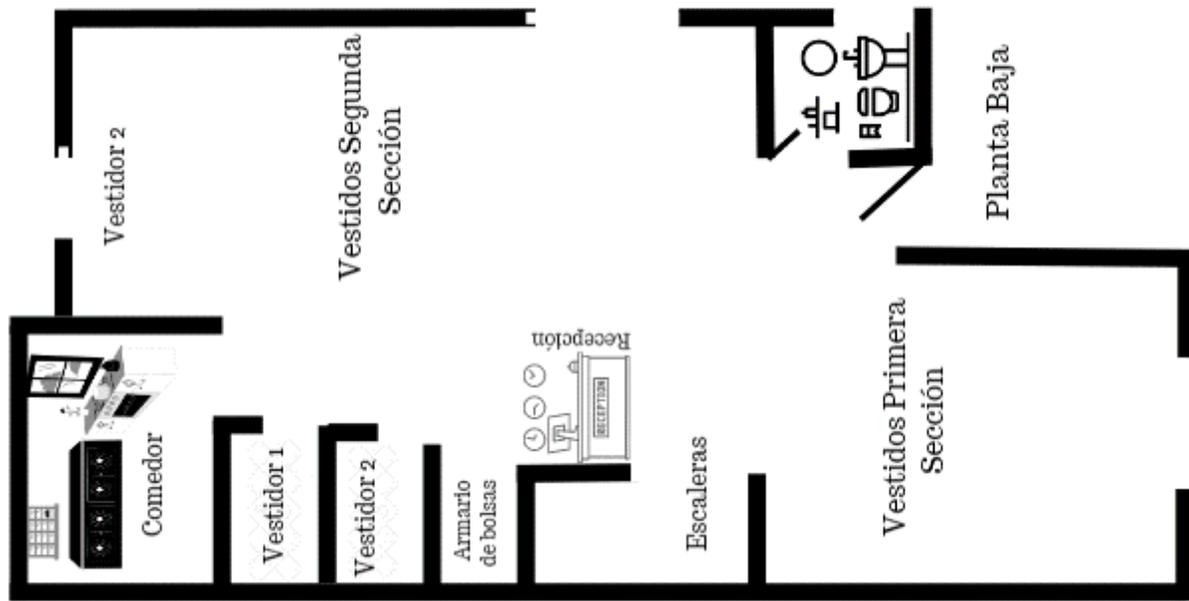
Esta propiedad cuenta con dos plantas, en la cual la planta será ocupada para exhibir para la parte comercial y la planta alta será ocupada para la parte de producción

En la imagen que se muestra a continuación se puede ver cómo estará la distribución de la empresa y será de la siguiente manera.

En la planta baja estarán exhibidos todos los modelos de vestidos que será en dos secciones, también se tendrán dos probadores cada uno con su respectivo espejo y perchero para que las clientes cuelguen sus prendas, también contara con y espejo 360 para que puedan ver mejor el vestido, contara con el área de almacén de bolsas para que ven cómo se vería todo y también en esta planta estará la cocina a la cual no se le agrego nada ya que estaba totalmente equipada.

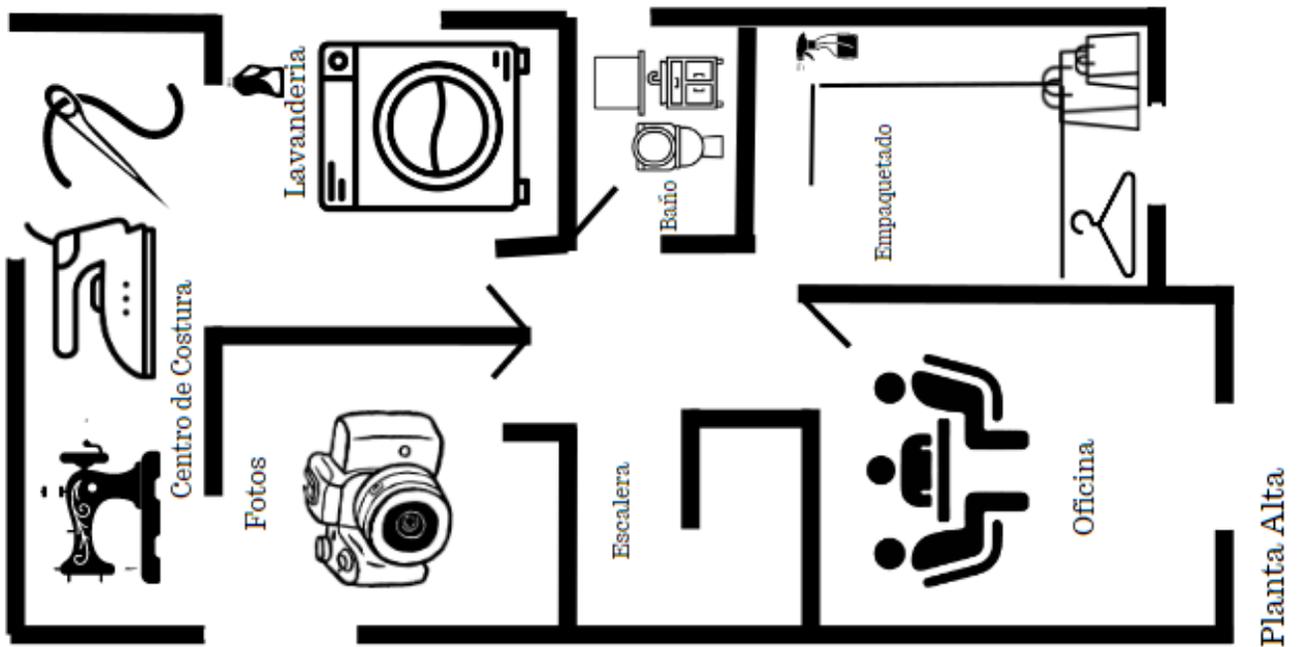
En la planta alta esta todo lo administrativo, en el primer cuarto estará la oficina y la sala de juntas donde se realizarán con el equipo, contara con un área de fotos para posteriormente subirlas a la página web y a las redes sociales y que este actualizada, se tendrá el área de lavado, secado y costura para que se le entregue a la clienta el vestido en un estado óptimo y cuando sea devuelto el vestido pueda ser lavado y un área de empaquetado que es donde se tendrán los vestidos que fueron solicitados a la renta.

Imagen 7. LayOut planta Baja



Fuente: Elaboracion Propia

Imagen 8. LayOut planta Alta



Fuente: Elaboracion Propia

Capítulo 4. Estudio de Organización

En este capítulo se abordará la normatividad de en la que se va a constituir la empresa, así como sus obligaciones y responsabilidades. De la misma manera se establecerá como va a funcionar la empresa en términos de puestos líneas de autoridad, responsabilidad y las funciones del personal contratado, y los trámites legales que debe de cumplir la empresa para que funcione dentro de un marco legal.

4.1 Marco Legal

En este apartado se explicará una serie de normas de las distintas áreas desde al ámbito fiscal, sanitario, civil y penal a la cual cualquier proyecto de inversión o actividad empresarial deben estar sujetos. DressRent Moda debe de contemplar las disposiciones legales y normas vigentes del municipio de Toluca.

(Morales & Morales, 2009) nos dicen que una persona adquiera personalidad jurídica cuando se inscribe al Registro Público del Comercio y realiza su acta constitutiva y, con ello, se convierte en sujeto de derechos y obligaciones; peor también adquieren ventajas entre las que destacan el adquirir créditos con instituciones financieras o puede realizar transacciones de compraventa con clientes y proveedores.

En México, para que se puede constituir una empresa se debe tener una personalidad jurídica propia, por lo cual es necesario definir si tanto una persona o grupo realizaran sus actividades económicas ya sea cómo una persona física que es un individuo con capacidad de contraer obligaciones o como persona moral que es un grupo de personas que se unen con el mismo fin. (Morales & Morales, 2009).

Derivado del párrafo anterior la personalidad de DresRent Moda será una persona moral.

4.2 Tipo de Sociedad y Trámites

Se eligió formar una Sociedad por Acciones Simplificadas, o por sus abreviaturas, S.A.S, conforme a lo que establece la Ley General de Sociedades Mercantiles (LGSM, 2018), ya que se consideró que esta sociedad es la más viable para los socios además que cumple con las características necesarias.

De acuerdo con (LGSM, 2018) una sociedad por acciones simplificadas es aquella que se constituye por una o más personas físicas que solamente están obligadas al pago de sus acciones. Sin embargo, en ningún caso las personas físicas podrán ser simultáneamente accionistas de otro tipo de sociedad mercantiles a las que se refirieren las s fracciones I a VII, del artículo primero

En la (LGSM, 2018) se establece que para constituir una sociedad por Acciones Simplificada se requieren los siguientes puntos.

- Uno o más accionistas
- Que el o los accionistas manifiesten su consentimiento para constituir una sociedad por acciones simplificada.
- Contar con la autorización del uso de denominación emitida por la Secretaría de Economía.
- Que todos los accionistas cuenten con certificado de firma electrónica avanzada vigente
- Se deberán calificar como micro y pequeña empresa, por lo que los ingresos de este tipo de entidades en 2020 no podrán rebasar el importe de \$5,671,800.02 pesos. Este tope aumenta cada primero de enero anualmente y se publica en el Diario Oficial de la Federación cada diciembre.
- No están sujetas al requisito de escritura pública o de cualquier otra formalidad.
- Pueden transformarse a otro régimen societario en cualquier momento si lo desean.

(Justicia, 2020) Nos dice que los trámites para poder constituir una sociedad por acciones simplificadas se requieren los siguientes pasos.

1. La autorización de uso de nombre.
2. El Acuerdo del Acto Constitutivo de Sociedad por Acciones Simplificada.
3. Formato M47- Constitución de Sociedad por Acciones Simplificada, emitido por el Registro Público de Comercio.
4. Boleta de inscripción con antecedentes registrales del Registro Público de Comercio.

5. Documento constitutivo de la Sociedad por Acciones Simplificada por parte de la Secretaría de Economía.
6. Inscripción al RFC
7. Constancia de situación fiscal.
8. Certificado de firma electrónica.
9. Certificado de Sello digital.

Para poder poner en marcha la empresa, se deben realizar ciertos trámites para que la empresa pueda funcionar, entre estos trámites es la Licencia de Uso del Suelo este trámite nos sirve para autorizar a un predio en específico el uso de suelo y las Normas de Aprovechamiento el cual establece el plan municipal de desarrollo urbano correspondiente y las restricciones aplicables según sea el caso; el costo de este trámite es de \$868 pesos y lo realiza la Secretaría de Desarrollo Urbano y Metropolitano (GEM, 2017).

Otro de los tramites que se debe de realizar es la Licencia de Funcionamiento para la apertura de establecimientos comerciales, industriales este trámite se realiza en la Tesorería Municipal y tomando en cuenta la Unidad de Medida y Actualización (UMA) que es de \$103.74 y como el terreno es de 100 m² el costo aproximado sería de \$10,374 y para llevar a cabo este trámite se requiere el formato de solicitud de licencia, identificación oficial del titular, licencia de uso vigente (GEM, 2017).

4.3 Régimen Fiscal

El régimen fiscal es el conjunto de normas que rigen la situación tributaria de las personas físicas y morales que se encuentran adheridas a cada uno de ellos dependiendo del tipo de actividad en el que estén registrados (Facturama, 2022).

Las obligaciones que se adquieren al constituir una S.A.S son (SAT, 2020):

- Inscripción o alta en el Registro Federal de Contribuyentes (RFC).
- Mantener actualizada la información ante el RFC.
- Expedir y recabar comprobantes fiscales.
- Llevar contabilidad electrónica y registrar las operaciones.
- Presentar declaraciones anuales, mensuales e informativas.

- Calcular y enterar las retenciones efectuadas.

4.4 Marco Normativo Legal

En este apartado se deben regular las relaciones laborales entre el patrón y el trabajador a través de un contrato de trabajo, en este se establecen los procedimientos laborales obligatorios que establece la Ley Federal del Trabajo (LFT) y los principios mínimos por los cuales se regirán las relaciones de trabajadores.

Se hablará del salario mínimo, vacaciones, reparto de utilidades y las prestaciones que otorga el patrón a los trabajadores siendo la más importante la inscripción al Seguro Social (LTF, 2020).

Al abrir un nuevo negocio, los empleadores y empleados deberán darse del alta ante el IMSS para aprovechar los beneficios de esta membresía. No hay ningún costo para registrarse. De acuerdo con lo establecido en la Ley del Seguro Social en materia de afiliación y es necesario lo siguiente (IMSS, 2005).

1. Registro de empleadores y otras personas obligatorias, así como registro de empleados y otras personas cubiertas por regímenes obligatorios.
2. El aseguramiento de los sujetos de continuación o incorporación voluntaria al Régimen Obligatorio y del Seguro de Salud para la Familia.
3. La determinación y pago de las cuotas, capitales constitutivos, actualización y recargos, a cargo de patrones, demás sujetos obligados y, en su caso, de trabajadores; de los gastos por inscripciones improcedentes y los demás conceptos que el Instituto tenga derecho a exigir a personas no derechohabientes, de conformidad con lo dispuesto por la Ley del Seguro Social y demás disposiciones legales o reglamentarias aplicables.
4. La clasificación de las empresas y la determinación de la prima para la cobertura del Seguro de Riesgos de Trabajo, a que se refiere la Ley del Seguro Social.
5. El dictamen y la corrección sobre el cumplimiento de las obligaciones de los patrones ante el Instituto.
6. La comprobación del cumplimiento de las obligaciones legales, reglamentarias y administrativas ante el Instituto.

7. La determinación, imposición y pago de multas, y aplicación de otras sanciones, por infracciones a las disposiciones de la Ley del Seguro Social y sus reglamentos.

Teniendo en cuenta lo anterior DressRent Moda se apegará a las normas establecidas en la ley.

Cuadro 19. Cuadro Resumen de los costos de trámites

Nivel	Tramite	Costo
Federales	Acta Constitutiva de la Sociedad	\$0
	Registro Federal de Contribuyentes	\$0
	Inscripción del Registro Empresarial ante el IMSS	\$0
	Licencia de uso del Suelo	\$868.80
Municipales	Licencia de Funcionamiento para la apertura de establecimientos comerciales	\$10,374
Total		11,242.88

Fuente: Elaboración Propia

4.5 Organización

De acuerdo con (Morales & Morales, 2009), cuando se inicia una empresa, es necesario establecer una estructura de organización en la que se establezcan las actividades necesarias que van a realizar los empleados para poder alcanzar los desarrollos que se pretenden.

4.5.1 Organigrama

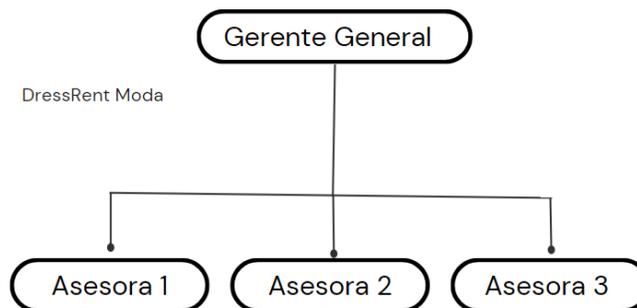
Un organigrama es una herramienta gráfica que permite observar la distribución de puestos que componen una organización en función de la jerarquía para poder gestionar adecuadamente su empresa, este es el resultado del proceso productivo que se ve en el estudio técnico.

DressRent Moda requiere de un personal capacitado para poder asesorar a nuestras clientas, sin embargo, ya que en el mercado no existen muchos lugares donde se otorgue

esta capacitación, la empresa les dará la capacitación adecuada para cumplir con sus funciones.

En la imagen siguiente se muestra el organigrama conforme a los requerimientos de personal y de sus responsabilidades, como se puede observar, la empresa estará constituida por 3 empleadas en la cual la gerente será el encargado de toda el área financiera y del área de marketing, así como de supervisar a las 3 empleadas.

Imagen 9. Organigrama de RentDress Moda



Fuente: Elaboración Propia

4.5.2 Descripción del Puesto

En este apartado se muestra el conjunto de características requeridas para el desempeño eficiente de las actividades asignadas, de acuerdo con lo que se requiere en cada uno de los mismos. Es importante resaltar que todos los puestos un incluyen todo tipo de prestaciones.

1. Gerente de general

Perfil:

- Mayores a 18 años.
- Horario disponible.
- Licenciatura terminada en áreas económico administrativas o Marketing
- Experiencia mínimo 1 año en puestos similares.

Habilidades:

- Liderazgo.
- Responsable.
- Toma de decisiones.
- Manejo de Personal.

Salario: 14,000 pesos mensuales

2. Personal de Ventas (3)

Perfil 1:

- Mayores de 18 años.
- Pasión por la confección
- Preparatoria terminada.
- Horario disponible.
- Responsable.
- Experiencia no requerida.

Funciones por desempeñar: Asesorar a las clientas en la colorimetría, tipo de cuerpo, atender las redes sociales de la empresa y preparar los vestidos para el fin de semana y limpiar y organizar la tienda.

Salario: 5,000 pesos mensuales

4.5.3 Sueldos y Salarios

Cuadro 20. Sueldos

Puesto	Trabajadores	Sueldo	Total mensual	Total Anual
Gerente General	1	\$14,000	\$14,000	\$168,000
Personal de Ventas	3	\$5,000	\$15,000	\$180,000
		Total	\$29,000	\$348,000

Fuente: Elaboración Propia

Gracias al cuadro anterior podemos observar que al mes la empresa gastara \$ 29,000 pesos mensuales y de manera anual la empresa gastara \$ 348,000, además que dentro de los salarios ya están todas las prestaciones.

Capítulo 5. Estudio Financiero y Evaluación

En este capítulo se llevará a cabo el análisis financiero del proyecto de inversión después de que se realizará el estudio de mercado, técnico y administrativo. Para este estudio se cuantificará el monto de inversión requerida para la puesta en marcha de dicho proyecto, además se debe realizar un análisis de factibilidad que permita saber la viabilidad de DressRent Moda.

El estudio financiero se elabora con los datos proporcionados sobre la cantidad de inversión, ingresos, gastos, utilidad, capital de trabajo, depreciaciones, amortización, sueldos, entre otros; que determinan los flujos de efectivo que producirá la empresa para determinar su evaluación.

4.1 Inversión Total

Para poder determinar el monto de inversión inicial requerida se calcula con base a la inversión fija, diferida y al capital de trabajo. El siguiente cuadro muestra el resumen de la inversión inicial requerida para la puesta en marcha de RentDrees Moda.

Cuadro 21. Inversión Total

Concepto/ Periodo	Pesos
1. Inversión fija	\$ 313,397.00
Materia Prima	\$ 172,644.00
Maquinaria	\$ 55,931.00
Equipo de Computo	\$ 16,609.00
Equipo de Fotografía	\$ 9,852.00
Mobiliario	\$ 48,037.00
Utensilios	\$ 4,885.00
Papelería y Limpieza	\$ 5,439.00
2. Inversión Diferida	\$ 44,142.88
Renta del Local	\$ 10,000.00
Contrato de luz	\$ 500.00
Contrato de agua	\$ 500.00
Capacitación por adelantado a empleados	\$ 8,000.00
Costo de la elaboración del proyecto	\$ 8,000.00
Pago de gas	\$ 500.00
Pago internet	\$ 900.00
Promoción	\$ 4,500.00
Pago de Tramites	\$ 11,242.88

3. Capital de Trabajo	\$ 7,200.00
Efectivo	\$ 7,200.00
4. Total de Inversión	\$ 364,739.88

Fuente: Elaboración Propia

Como se observa en el cuadro anterior, para que la empresa pueda empezar a operar, se necesita una inversión de \$364,739.88 pesos, siendo la inversión fija de mayor peso, ya que en este rubro se destinaran \$313,397.00 pesos, para la inversión diferida se necesitará \$ 44,142.88 y por último se requieren \$7,200 pesos para el capital de trabajo.

5.1.1 Inversión Fija

La inversión fija, hace referencia a todos los activos cuya finalidad es proveer las condiciones necesarias para que la empresa lleve a cabo sus actividades, tales como terrenos, mobiliario y equipo para poner en marcha el proyecto.

Como se mencionó en el cuadro anterior, el total de la Inversión Fija es de \$313,397.00 pesos, en ese costo es incluida la materia prima para el primer año, la cual es indispensable para que funcione la empresa, también se toma en cuenta la maquinaria equipo de cómputo, equipo de foto, mobiliario, los utensilios usados para los ajustes de los vestidos, los cubre polvo en los cuales se entregara el vestido y por último la papelería y artículos de limpieza, como hojas blancas, tinta para impresora y productos necesarios para mantener la empresa en óptimas condiciones.

5.1.2 Inversión Diferida

Esta inversión se realiza a los bienes y servicios intangibles que son indispensables para la empresa, pero no intervienen directamente en la producción, además se toman en cuenta los pagos que se deben realizar antes de que la empresa inicie operaciones, como lo es el caso del pago de trámites, pago adelantado del gas e internet, este último se toma como anticipado ya que para poder publicar las fotos por internet se requiere que ya este esté servicio, por lo cual si no está en ese momento no se podrían realizar las publicaciones de los vestidos. entro de este rubro también se toma en cuenta el costo del proyecto, un depósito de renta, el costo de promoción, pago de contrato de luz, agua, internet, etc. A diferencia de las inversiones fijas, están sujetas a amortización.

5.1.3 Capital de trabajo

El capital de trabajo está conformado por todos los gastos que se necesitan para poner en funcionamiento la empresa, es decir el capital inicial.

Para calcular el capital de trabajo, se utilizó el método del déficit acumulado, donde se calculan los flujos de ingresos y egresos proyectados. Se considera que el primer mes no se tendrán los suficientes ingresos debido a que no tienen información de la tienda ni del servicio, por lo que se estima que para el primer mes se renten 78 vestidos. Posteriormente, con la publicidad se espera que aumenten entre un 20% cada mes.

Cuadro 22. Déficit Acumulado Máximo (meses)

Déficit Acumulado Máximo por meses					
Concepto	1	2	3	4	5
Ingresos	\$ 74,800.00	\$ 79,200.00	\$ 94,600.00	\$ 114,400.00	\$ 136,400.00
Egresos	\$ 80,000.00	\$ 81,200.00	\$ 83,500.00	\$ 86,700.00	\$ 88,200.00
Saldos	-\$ 5,200.00	-\$ 2,000.00	\$ 11,100.00	\$ 27,700.00	\$ 48,200.00
Acumulado	-\$ 5,200.00	-\$ 7,200.00	\$ 3,900.00	\$ 31,600.00	\$ 79,800.00

Fuente: Elaboración Propia

En el cuadro anterior se puede observar que, a partir del segundo mes de funcionamiento la empresa tendrá ingresos mayores a los egresos, y por lo tanto un saldo positivo, lo que hace el Capital de Trabajo de la empresa sea de \$ 7,200.00 pesos, pues es el dinero en efectivo que requiere la empresa para hacer frente a sus gastos iniciales.

5.2 Financiamiento

Se entiende como financiamiento al mecanismo por medio del cual una empresa obtiene recursos para desarrollar el proyecto que se tiene en mente. Para la puesta en marcha se cuenta con el apoyo de dos socios, con sus aportaciones se cubrirá en su totalidad del costo del proyecto.

La distribución de las aportaciones de cada socio se muestra en la siguiente tabla.

Cuadro 23. Estructuras del Capital Social

Total de Inversión	\$ 364,739.88		
Accionistas	# acciones	Capital social	%
Accionista 1	1826	\$ 182,600.00	50.1%

Accionista 2	1822.1688	\$ 182,216.88	49.9%
	3648.1688	\$ 364,816.88	100%

Fuente: Elaboración Propia

El Accionista 1, será el mayor accionista pues aportará el 50.4 % del capital social y el resto el 49.6%, será aportado por el Accionista 2. No se pedirá ningún crédito bancario, ya que estos tienen una tasa de interés elevado y su periodo de financiamiento es mayor a un año.

5.3 Depreciación y Amortización

Estos conceptos se utilizan para generar transacciones contables que deducen el costo de los activos fijos e intangibles a lo largo de su vida útil y registran la pérdida de valor de estos activos de larga duración.

La depreciación tiene la misma connotación que amortización, pero la depreciación sólo se aplica al activo fijo, ya que a medida que se usan los bienes estos valen menos, en otras palabras, se deprecian en cambio, la amortización solo se aplica a los activos diferidos o intangibles (Baca, 2010).

Cuadro 23. Estructuras del Capital Social

Concepto	Valor Original	Tasa %	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Valor Residual
1. Depreciaciones								\$ 69,993.44
Maquinaria	\$ 55,931.00	10%	\$ 5,593.10	\$ 5,593.10	\$ 5,593.10	\$ 5,593.10	\$ 5,593.10	\$ 27,965.50
Equipo de Computo	\$ 16,609.00	30%	\$ 4,982.70	\$ 4,982.70	\$ 4,982.70	\$ 1,660.90	\$ -	\$ -
Equipo de Fotografía	\$ 9,852.00	30%	\$ 2,955.60	\$ 2,955.60	\$ 2,955.60	\$ 985.20	\$ -	\$ -
Mobiliario	\$ 48,037.00	10%	\$ 4,803.70	\$ 4,803.70	\$ 4,803.70	\$ 4,803.70	\$ 4,803.70	\$ 24,018.50
Utensilios	\$ 4,885.00	10%	\$ 488.50	\$ 488.50	\$ 488.50	\$ 488.50	\$ 488.50	\$ 2,442.50
2. Amortización								\$ 1,504.50
Pago de adelanto de luz	\$ 500.00	10%	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 250.00
Pago de adelanto de agua	\$ 500.00	10%	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 250.00
Pago de adelanto de gas	\$ 500.00	10%	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 250.00
Pago adelantado de Internet	\$ 900.00	10%	\$ 90.00	\$ 90.00	\$ 90.00	\$ 90.00	\$ 90.00	\$ 450.00
Promoción	\$ 4,500.00	10%	\$ 450.00	\$ 450.00	\$ 450.00	\$ 450.00	\$ 450.00	\$ 2,250.00
Costo de la elaboración del proyecto	\$ 8,000.00	10%	\$ 800.00	\$ 800.00	\$ 800.00	\$ 800.00	\$ 800.00	\$ 4,000.00
Capacitación	\$ 8,000.00	10%	\$ 800.00	\$ 800.00	\$ 800.00	\$ 800.00	\$ 800.00	\$ 4,000.00
Pago de tramites	\$ 11,242.88	10%	\$ 1,124.29	\$ 1,124.29	\$ 1,124.29	\$ 1,124.29	\$ 1,124.29	\$ 5,621.44
3. Total			\$ 22,237.89	\$ 22,237.89	\$ 22,237.89	\$ 16,945.69	\$ 14,299.59	\$ 71,497.94

Fuente: Elaboración Propia

De acuerdo con la tabla anterior, los cargos a realizar en los próximos cinco años teniendo claras las respectivas leyes fiscales, el mobiliario equipo de cómputo y fotografía se deprecia un 30%, mientras que los utensilios, maquinaria y mobiliarios que estos se deprecian en un 10%, al mismo tiempo las inversiones diferidas previas a que se instale el negocio son acreedores a una tasa de amortización de un 10%. Vemos que el valor residual para el proyecto dentro de 5 años será de \$ 69,993.44

5.4 Presupuesto de Operación

Esta sección es de vital importancia para el futuro del proyecto, ya que se determinarán los costos que se generarán tanto en el presente como en el futuro, lo cual permite tener un panorama más acertado. Al mismo tiempo, se mostrarán los flujos anuales que se percibirán tanto de ingresos como gastos, teniendo en cuenta que solo se percibirán ingresos por la renta de los vestidos de RentDress Moda.

Cuadro 24. Presupuesto de operación

Concepto/año	1	2	3	4	5
1. Ingresos por ventas	\$ 1,144,500.00	\$ 1,197,400.00	\$ 1,253,750.00	\$ 1,516,500.00	\$ 1,587,800.00
A. Renta de Vestidos	\$ 1,069,500.00	\$ 1,122,400.00	\$ 1,178,750.00	\$ 1,441,500.00	\$ 1,512,800.00
B. Venta de los vestidos	\$ 75,000.00	\$ 75,000.00	\$ 75,000.00	\$ 75,000.00	\$ 75,000.00
2. Costo de Producción	\$ 189,500.00	\$ 383,482.80	\$ 420,536.62	\$ 481,178.41	\$ 579,831.50
Materia prima	\$ -	\$ 193,982.80	\$ 231,036.62	\$ 291,678.41	\$ 390,331.50
Mano de obra	\$ 180,000.00	\$ 180,000.00	\$ 180,000.00	\$ 180,000.00	\$ 180,000.00
Electricidad	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
Agua	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00
Gas	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00
3. Gasto totales	\$ 371,678.00	\$ 388,940.00	\$ 417,811.20	\$ 462,655.12	\$ 530,894.63
<i>A. Gastos Administrativos</i>	\$ 317,678.00	\$ 329,405.00	\$ 348,891.99	\$ 378,883.39	\$ 423,978.32
Sueldos y salarios	\$ 168,000.00	\$ 168,000.00	\$ 168,000.00	\$ 168,000.00	\$ 168,000.00
Papelería y limpieza	\$ 10,878.00	\$ 11,993.00	\$ 13,883.39	\$ 16,875.35	\$ 21,537.70
Internet	\$ 10,800.00	\$ 10,800.00	\$ 10,800.00	\$ 10,800.00	\$ 10,800.00
Renta	\$ 120,000.00	\$ 129,792.00	\$ 145,998.35	\$ 170,797.42	\$ 207,801.17
Transporte	\$ 8,000.00	\$ 8,820.00	\$ 10,210.25	\$ 12,410.63	\$ 15,839.45
<i>B. Gasto de venta</i>	\$ 54,000.00	\$ 59,535.00	\$ 68,919.20	\$ 83,771.72	\$ 106,916.31
Publicidad	\$ 54,000.00	\$ 59,535.00	\$ 68,919.20	\$ 83,771.72	\$ 106,916.31
Total de Costos y Gastos	\$ 561,178.00	\$ 772,422.79	\$ 838,347.81	\$ 943,833.52	\$ 1,110,726.13

Fuente: Elaboración Propia

Teniendo en cuenta el cuadro anterior, vemos que la relación de ingresos es favorable con respecto a los costos y gastos derivado, ya que los ingresos de RentDress Moda siempre son mayores a los costos y gastos por lo que en ningún año se tienen cifras negativas y vemos que la ganancia va aumentando al igual que las salidas de capitales.

En el apartado de materia prima vemos que este incrementa debido a que cada año se realizará un nuevo stock de vestidos y se pedirán 10 unidades extras para poder satisfacer la demanda de rentas, en los costos de servicios indispensables para el buen funcionamiento de la empresa (gas, agua, electricidad) vemos que no se tiene un aumento del primer año al quinto año esto se debe a que durante los 5 años no se requiere más capacidad de la que se usa desde el primer año.

Los gastos de venta también incrementan; se espera que el incremento de cada año sea del 5% la publicidad en redes sociales para poder tener mayor visibilidad entre las clientas y así generar más ventas, de igual manera se espera que también en transporte aumente; en este gasto se consideran las salidas que se tengan que hacer por si le llega a presentar algún inconveniente que afecte a la empresa, como la empresa no contará con un automóvil propio, la movilidad se tendrá que mover por medio de taxi o Uber y se estima un gasto mensual de \$ 666 pesos; sin embargo conforme vaya creciendo la empresa puede que se presente más de un inconveniente por lo cual se estima que el costo aumente un 5% anualmente, en cuanto a la renta en contrato que se realiza con la arrendadora se establece una cláusula en donde dice que cada año la renta aumentará un 4%.

5.4.1 Presupuesto de Ingresos

El presupuesto de ingresos consiste en el dinero que ingresará a la empresa a partir de la venta de los productos, y este capítulo se debe estimar de manera realista.

Retomando el cuadro 13 del capítulo 2, donde se ve la proyección de ingresos por la renta de vestidos, vemos que se espera que DressRent Moda el primer año tenga ingresos de 1 millones de pesos de la renta de los vestidos y agregando la venta de los vestidos al final del año se espera que reciba 1.14 millones.

5.4.2 Presupuesto de Costos y Gastos

De igual manera es de gran importancia que DressRent Moda cuenta con un presupuesto de costos y gastos, que permitan saber cuál es el capital que necesita para que las actividades no se vean interrumpidas.

Como se ve en el cuadro 24, los costos de producción incluyen la materia prima, mano de obra y servicios básicos como lo son el agua, electricidad y gas, estos servicios se consideran necesarios para poder entregar a tiempo los vestidos. En la mano de obra se considera solo el salario de las asesoras y este será fijo.

El precio de la materia prima estará conformado por la cantidad de vestidos que le permitía a la empresa satisfacer la demanda de 930 rentas el primer año, para los siguientes años la materia prima deberá incrementarse.

Los gastos administrativos resultaron ser de \$317,678.00, que se derivaron de calcular los gastos en salarios del gerente general y se tomó en cuenta la renta mensual, el internet y el gasto en transporte. En cuanto a los gastos de venta, solo se va a considerar el gasto en publicidad que se le hará a la empresa a través de las redes sociales que se mencionaron en el capítulo 2 y como se mencionó antes el costo aumentará en un 5%.

Los costos de la empresa se clasificarán en fijos y variables, tomando en cuenta que los costos variables son los que cambian de acuerdo con la producción, es decir si la producción aumenta en una unidad esto se verá reflejado en los costos de ciertas variables. Los costos fijos, son aquellos que no dependen de la producción, pues sin importar cuantas unidades se produzcan el costo será el mismo.

Se clasificaron los costos anuales que la empresa tendrá de acuerdo con si serán fijos o variable, teniendo en cuenta en los costos fijos sueldos y salarios, el pago de renta, internet y papelería y en los gastos variables se engloba el pago de materia prima, pago de luz agua, transporte y publicidad.

5.5 Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es el nivel de producción en el cual los ingresos por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los variables (Baca, 2010), es decir, es el punto de la actividad donde no se tiene ni utilidad ni pérdida, sino que solamente se han recuperado los gastos de operación y los costos por la renta de los vestidos.

Para determinar el Punto de Equilibrio de la empresa en el primer año, en primer lugar, se determinan los costos fijos y variables en total.

Cuadro 25. Clasificación de Costos

Concepto	Fijo	Variable
Materia Prima		\$ 172,644.00
Mano de Obra	\$ 180,000.00	
Electricidad	\$ 3,000.00	
Agua		\$ 500.00
Gas		\$ 6,000.00
Sueldos y Salarios	\$ 168,000.00	\$ -
Papelería	\$ 10,878.00	\$ -
Internet	\$ 10,800.00	
Renta	\$ 120,000.00	\$ -
Transporte		\$ 8,000.00
Promoción		\$ 54,000.00
Total	\$ 492,678.00	\$ 241,144.00
Ventas Totales	\$1,400,000.00	
Punto de Equilibrio	\$ 492,677.79	

Fuente: Elaboración Propia

Posteriormente se emplea la siguiente fórmula para obtener el Punto de Equilibrio

$$PE = \frac{CF}{1 - \left(\frac{CV}{VT}\right)}$$

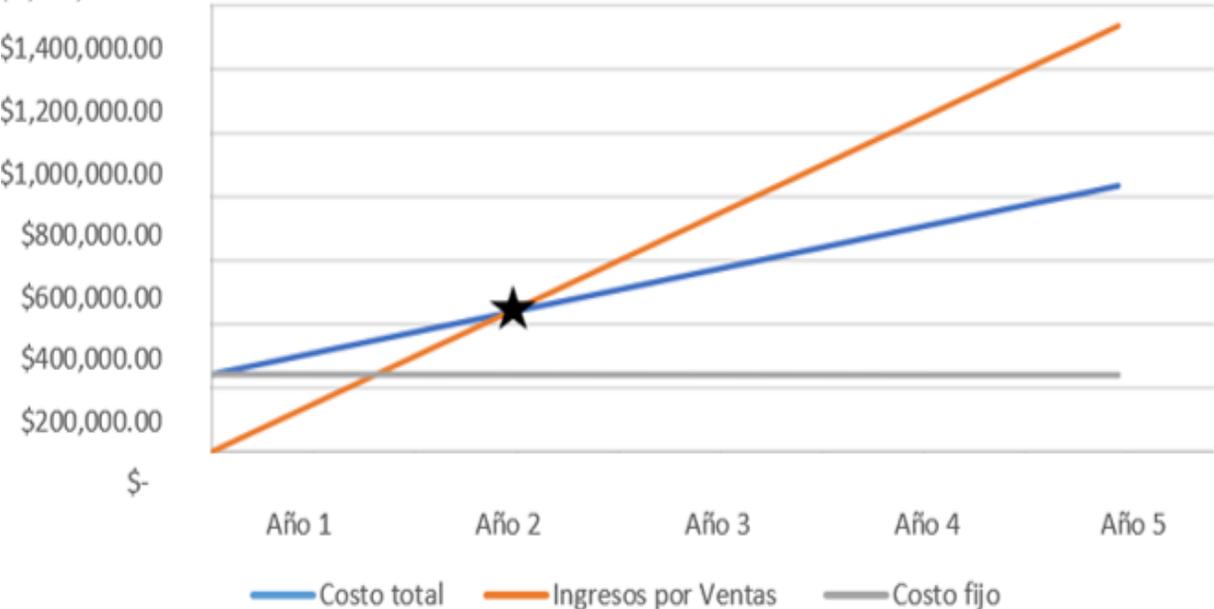
Dónde:

CF= Costo Fijo CV= Costo Variable VT= Ventas Totales

En el cuadro 25 se puede observar que la variable de CF tiene un valor de \$492,678.00 mientras que la variable de CV tiene un valor de \$241,144.00 el valor de VT se toma del cuadro 24 en la parte de ingresos por venta para el primer año, que tiene un valor de \$1,400,000.00, al sustituir estos valores en la fórmula se obtiene un Punto de Equilibrio de \$492,677.79 es decir que la empresa debe tener mínimo ingresos de \$493 mil pesos para no generar pérdidas.

Por lo tanto, DressRent Moda alcanza el Punto de Equilibrio desde el primer año ya que se estima que para el primer año los ingresos de la empresa sean aproximadamente de 1,144,500 millones de pesos, De manera gráfica podemos ver que este punto se representa de la siguiente manera.

Gráfica 15. Punto de Equilibrio



Fuente: Elaboración propia

5.6 Estados Financieros Proforma

Los Estados Proforma son los estados financieros que se proyectan basados con los datos pronosticados con un año de antelación, esto permite prever los resultados del económicos que tendrá el proyecto una vez que esté en operación (Morales & Morales, 2009).

5.6.1 Estado de Resultados Proforma

El Estado de Resultados Proforma refleja un método contable de acumulaciones, bajo el cual tanto los ingresos, como los costos y gastos se compran dentro de periodos de tiempo idénticos (Ruiz, 2022). Pronostica las transacciones que nos mostrarán si los propietarios de la empresa tendrán pérdida o ganancias.

Los elementos necesarios para realizar un Estado de Resultados, se necesita deducir de los ingresos los costos y gastos obteniendo, así como las utilidades o pérdidas, así como el monto de los impuestos y repartos sobre utilidades (Morales & Morales, 2009).

Cuadro 26. Estado de Resultados Proforma

Concepto/años	1	2	3	4	5
Ventas Totales	\$ 1,144,500.00	\$ 1,197,400.00	\$ 1,253,750.00	\$ 1,516,500.00	\$ 1,587,800.00
Costo de Producción	\$ 189,500.00	\$ 383,482.80	\$ 420,536.62	\$ 481,178.41	\$ 579,831.50
Utilidad Bruta	\$ 955,000.00	\$ 813,917.20	\$ 833,213.38	\$ 1,035,321.59	\$ 1,007,968.50
Gastos de Administración	\$ 317,678.00	\$ 329,405.00	\$ 348,891.99	\$ 378,883.39	\$ 423,978.32
Gastos de Venta	\$ 54,000.00	\$ 59,535.00	\$ 68,919.20	\$ 83,771.72	\$ 106,916.31
Depreciación y Amortizaciones	\$ 22,237.89	\$ 22,237.89	\$ 22,237.89	\$ 16,945.69	\$ 14,299.59
Utilidad antes de ISR Y PTU	\$ 561,084.11	\$ 402,739.32	\$ 393,164.30	\$ 555,720.79	\$ 462,774.28
ISR	\$ 168,325.23	\$ 120,821.80	\$ 117,949.29	\$ 166,716.24	\$ 138,832.28
PTU		\$ 40,273.93	\$ 39,316.43	\$ 55,572.08	\$ 46,277.43
Utilidad Neta	\$ 392,758.88	\$ 241,643.59	\$ 235,898.58	\$ 333,432.47	\$ 277,664.57

Fuente: Elaboración Propia

En el cuadro del Estado de Resultado podemos ver que a través de los años el panorama de la empresa es favorable, ya que no hay pérdidas además que cada año la utilidad incrementa año con año.

5.6.2 Flujo de Efectivo

El Flujo de Efectivo es el estado financiero que refleja cuánto efectivo va a conservar la empresa después de los gastos como lo son los intereses y el pago del capital, es decir refleja el dinero que la empresa tendrá en caja. Este estado es un indicador de la liquidez de la empresa es decir su capacidad de generar efectivo (Ruiz, 2022).

Cuadro 27. Flujo de Resultados

Concepto/Año	0	1	2	3	4	5
Entrada	\$364,739.88	\$ 1,151,700.00	\$ 1,809,096.77	\$ 2,512,811.04	\$ 3,454,234.13	\$ 4,357,090.70
Aportaciones Socios	\$364,739.88	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Créditos Bancarios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ventas al contado	\$ -	\$ 1,144,500.00	\$ 1,197,400.00	\$ 1,253,750.00	\$ 1,516,500.00	\$ 1,587,800.00
Caja Inicial	\$ -	\$ 7,200.00	\$ 611,696.77	\$ 1,259,061.04	\$ 1,937,734.13	\$ 2,769,290.70
Salidas	\$357,539.88	\$ 540,003.23	\$ 550,035.72	\$ 575,076.92	\$ 684,943.43	\$ 716,004.34
Inversión Fija	\$313,397.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inversión Diferida	\$ 44,142.88	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos de Administración	\$ -	\$ 317,678.00	\$ 329,405.00	\$ 348,891.99	\$ 378,883.39	\$ 423,978.32
Gastos de Venta	\$ -	\$ 54,000.00	\$ 59,535.00	\$ 68,919.20	\$ 83,771.72	\$ 106,916.31
ISR	\$ -	\$ 168,325.23	\$ 120,821.80	\$ 117,949.29	\$ 166,716.24	\$ 138,832.28
PTU	\$ -	\$ -	\$ 40,273.93	\$ 39,316.43	\$ 55,572.08	\$ 46,277.43
Saldo	\$ 7,200.00	\$ 611,696.77	\$ 1,259,061.04	\$ 1,937,734.13	\$ 2,769,290.70	\$ 3,641,086.36

Fuente: Elaboración Propia

Como vemos en el cuadro anterior, gracias a las aportaciones que harán los socios, la empresa podrá contar con el efectivo necesario para cubrir sus gastos y así poder generar ganancias y a su vez se verá cómo se incrementa al pasar de los años el efectivo de caja de \$7,200.000, que será el saldo de las aportaciones a los socios, a \$3,641,086.36 millones al final del quinto año.

5.7 Evaluación Financiera el Proyecto

En este apartado finalmente se definirá si la empresa DressRent Moda es viable financiera y económicamente y si reúne todos los requisitos para que se pueda poner en marcha, lo cual hace que esta sección sea la parte fundamental para la toma de decisiones del proyecto ya que se analizara la rentabilidad financiera mediante los indicadores.

5.7.1 Flujo Neto de Efectivo

El Flujo Neto de Efectivo es un indicador financiero, que representa la diferencia entre ingresos y gastos que se obtienen de la ejecución del proyecto durante su vida útil, este indicador se determina con los cambios que se producen ante un incremento de las utilidades, el importe de los Flujos de Efectivo es mayor y en consecuencia, la rentabilidad del proyecto de inversión; por el contrario, si la variación de los factores reduce las utilidades del proyecto de inversión, el rendimiento será menor al esperado (Morales & Morales, 2009).

En el siguiente cuadro se observa que la empresa no va a generar pérdidas, ya que desde el primer año de operaciones nuestros ingresos son suficientes para cubrir los gastos, además de que los ingresos aumentan cada año, lo cual nos indica que la empresa cuenta con finanzas sanas.

Cuadro 27. Flujo Neto de Efectivo

Concepto/ Año	0	1	2	3	4	5
Ingreso por ventas		\$ 1,144,500.00	\$ 1,197,400.00	\$ 1,253,750.00	\$ 1,516,500.00	\$ 1,587,800.00
Costos y Gastos		\$ 561,178.00	\$ 772,422.79	\$ 838,347.81	\$ 943,833.52	\$ 1,110,726.13
ISR y PTU		\$ 168,325.23	\$ 161,095.73	\$ 157,265.72	\$ 222,288.32	\$ 185,109.71
Inversión fija y diferida	\$ 357,539.88					
Capital de trabajo	\$ 7,200.00					
Valores residuales y Recuperación						\$ 69,993.44
FNE	-\$ 364,739.88	\$ 414,996.77	\$ 263,881.48	\$ 258,136.47	\$ 350,378.16	\$ 361,957.60

Fuente: Elaboración Propia

5.7.2 Costos de Capital o Tasa de Rendimiento Mínimo Aceptable (TREMA)

Todo el proyecto de inversión antes de iniciar operación o de decidir invertir en este, debe de tener una tasa mínima de ganancia sobre la inversión, ya que todo inversionista, busca obtener un beneficio por el desembolso que va a hacer, a esta tasa se le denomina tasa mínima aceptable de rendimiento que es el costo de capital.

La Tasa de Rendimiento Mínima (TREMA) que los inversionistas están dispuestos aceptar para que puedan invertir su dinero en el proyecto es del 32.68% (ver cuadro 28). Esta tasa se calculó sumando la tasa de inflación y la tasa de premio al riesgo que se considera; se realizó de manera directa ya que no se solicitó ningún crédito bancario.

Cuadro 28. TREMA

Inflación	4.6%
Premio	20%
TREMA	24.6%

Fuente: Elaboración Propia

5.7.3 Valor Presente Neto (VPN)

El Valor Presente Neto permite determinar si una inversión cumple con el objetivo básico financiero: maximizando la inversión, ya que permite determinar si dicha inversión puede incrementar o reducir el valor de la empresa. Este valor consiste en determinar la equivalencia en el tiempo cero de cada flujo de efectivo futuro que genera el proyecto y al final comparar estos flujos con el desembolso inicial.

El proyecto se determina rentable si el VPN es mayor o igual a cero, si es así se acepta dicho proyecto; pero si es el caso contrario que el valor presente neto sea negativo se dice que el proyecto no es viable y se tiene que rechazar o modificar. (Ruiz, 2022).

La ecuación que se utilizará para calcular el VPN a lo largo de 5 años es la siguiente:

$$VPN = \frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \frac{FNE_3}{(1+i)^3} + \frac{FNE_4}{(1+i)^4} + \frac{FNE_5}{(1+i)^5} - I$$

Donde:

FNE=Flujo Neto de Efectivo

i= Tasa de rendimiento Mínima

I=inversión Inicial

Los criterios para ver la rentabilidad del proyecto son:

- Si $VPN > 0$ se acepta el proyecto.
- Si $VPN < 0$ se rechaza el proyecto.
- Si $VPN = 0$ no proporciona pérdidas ni ganancias.

Cuadro 29. Valor Presente Neto

Año	FNE	VPN anual	VPN Acumulado
0	-\$ 364,739.88		
1	\$ 414,996.77	\$333,063.22	\$333,063.22
2	\$ 263,881.48	\$169,970.22	\$503,033.43
3	\$ 258,136.47	\$133,442.83	\$636,476.26
4	\$ 350,378.16	\$145,366.68	\$781,842.94
5	\$ 361,957.60	\$120,522.32	\$902,365.26
VPN		\$902,365.26	

Fuente: Elaboración Propia

En el cuadro anterior podemos observar que el Valor Presente Neto Anual es de \$902,356.26 pesos, como vemos es una cantidad mayor a cero por lo que el proyecto es considerado rentable y por lo tanto es aceptado. Otro punto importante a resaltar es que en ningún año se tuvieron pérdidas lo que indica que la empresa tiene buenas finanzas.

5.7.4 Tasa Interna de Retorno (TIR)

La tasa interna de retorno indica el porcentaje del retorno de inversión realizada, esta tasa de actualización hace que el VAN del proyecto sea cero, por lo que intentamos encontrar una tasa de actualización de las entradas del proyecto sea igual al valor de actualización de salida. Se llama tasa interna de retorno porque

supone que todo el dinero ganado se reinvierte y los criterios para decidir la aceptación o rechazo de un proyecto por este método son los siguientes (Ruiz, 2022).

- Si $TIR > TREMA$ se acepta el proyecto
- Si $TIR < TREMA$ se rechaza el proyecto
- Si $TIR = TREMA$ no proporciona pérdidas ni ganancias

Para poder calcular el valor de la TIR se toma en cuenta los Valores del Flujo Neto de Efectivo desde el año cero hasta el año 5 y utiliza la siguiente formula.

$$TIR = \sum_{T=0}^n \frac{FNE_n}{(1+i)^n} = 0$$

Donde la variable i , es la variable que se desea obtener para tener el valor de la TIR

Cuadro 30. TIR

Tasa de Descuento	24.6%
TIR	92%
Comprobación	364,739.88

Fuente: Elaboración Propia

Aplicando la fórmula anterior, se obtuvo una TIR del 92%, al ser mayor que el TREMA (tasa de descuento) que era del 24.6%, el proyecto es viable, esto bajo los criterios que se mencionaron anteriormente, por lo que vemos que en este segundo rubro el proyecto volvió a salir viable. No obstante, al comprobar la tasa de TIR con los flujos netos de efectivo se obtuvo el valor presente de la inversión (\$334,739.88).

5.7.5 Relación Beneficio Costo

La relación Beneficio-Costo, expresa la rentabilidad en términos relativos, es un indicador que establece la utilidad que se obtendrá con el costo que representa la inversión, es decir, cuál es el rendimiento por cada peso que se invierte en el proyecto, para obtener esta relación solo basta con dividir el valor actualizado de los beneficios del proyecto (ingresos) entre el valor actualizado de los costos a una

tasa de actualización igual a la tasa de rendimiento mínima aceptable (Ruiz, 2019), es decir:

$$\text{Relacion Beneficio - Costo} = \frac{\text{Valor Presente Neto}}{\text{Inversion Inicial}} = \frac{\$902,365.26}{\$364,79.88} = 2.5$$

- Si la relación es < 1, el proyecto será rechazado.
- Si la relación es > 1, el proyecto será aceptado.
- Si la relación es = 1, la decisión de invertir es indiferente.

Al calcularlo, se obtiene que por cada peso invertido el proyecto genera una rentabilidad de 2.5 pesos. Al tener una relación mayor a 1, el proyecto es viable y se puede invertir en él.

5.7.6 Periodo Neto de Recuperación

El período de recuperación consiste en determinar el tiempo necesario para recuperar la inversión inicial. Si el periodo de recuperación es mayor a la vida útil del proyecto se debe rechazar el proyecto, y en caso contrario, se debe aceptar la inversión (Ruiz, 2019).

Cuadro 31. Periodo Neto de Recuperación

Año	VPN anual	VPN Acumulado
0		
1	\$333,063.22	\$333,063.22
2	\$169,970.22	\$503,033.43
3	\$133,442.83	\$636,476.26
4	\$145,366.68	\$781,842.94
5	\$120,522.32	\$902,365.26

Fuente: Elaboración Propia

En el cuadro anterior, se ve en la columna relativa de Valor Presente Neto Acumulado, se puede observar que DressRent Moda recupera su inversión a partir de los primeros dos años, ya que desde los primeros año tenemos un saldo positivo, lo cual es un periodo bastante corto, este factor nos indica que el proyecto de inversión es viable, pues el período de recuperación es menor al período de vida del proyecto.

Conclusión

Teniendo en cuenta los resultados obtenidos en el estudio, análisis y evaluación para poder comprobar la viabilidad del proyecto de inversión se acepta la hipótesis que se propuso al inicio del trabajo. H: Existe demanda de consumo de la renta de vestidos en Toluca y Metepec, por lo que el que un proyecto de inversión es viable tanto técnica como financieramente.

Para poder validar la hipótesis se realizó un estudio de mercado, en el cual el 93% de las encuestadas si rentaría un vestido con nosotros, además de que el 40% lo haría por la calidad y variedad de los modelos que tendremos. Por otro lado, el 35% rentaría con nosotros para probar algo nuevo, con esto se acepta la hipótesis H.

Además, se detectó que la principal razón por la que las mujeres no se animan a renta un vestido se debe a que los vestidos no son de buena calidad y el precio de estos son bastante elevados por lo que se ajustaron los precios de la renta y están por debajo del promedio y se eligió un proveedor que maneja vestidos de calidad, haciendo que los vestidos de RentDress Moda sean más accesibles para las mujeres y de mayor calidad

Hablando del mercado potencial de RentDress Moda abarca el municipio de Toluca y Metepec, por lo que tomando en cuenta las características más importantes de las posibles consumidores, el mercado potencial es de 174,55 mujeres, lo que sustenta la viabilidad de la creación de RentDress Moda.

También se realizó una cotización tanto de los costos de instalación, materia prima, insumos, pago de trámites para poder poner en marcha la empresa y recurso humano para poder poner en marcha la empresa. Para que RentDress Moda pueda iniciar operaciones, se necesita una inversión de \$364,739.88, de esta cantidad el 86% será destinado para Inversión Fija (Maquinaria, Equipo de Cómputo, Mobiliario, Utensilios, Papelería y Materia Prima para el primer año), el 12% será para Inversión Diferida, que incluye el pago de trámites, depósito de la renta, contrato de agua, luz y etc., por último, el 2% será destinado para el capital de trabajo.

Después de realizar un cálculo sobre las depreciaciones y amortizaciones que serían necesarias para la empresa a través de los años, y se tuvo un valor residual de \$69,993.44. Además, se realizó una proyección de ingresos, costos y gastos; dando como resultado para el primer año una cantidad de ingresos de \$1,144,500.00 y unos costos y gastos de \$371,678.00, lo cual indica que desde el primer año se operaciones la empresa cuenta con buenas oportunidades para generar ingresos. También se calculó el punto de equilibrio y se llega a la conclusión de que RentDress Moda deberá generar ventas de \$492,677.79 para estar en un punto donde no se tengan ni pérdidas ni ganancias por lo cual, se deben tener ingresos mayores a esa cantidad de tener ingresos mayores a esa cantidad para poder tener utilidades, y algo que será de mucha ayuda para generar más ventas serán las redes sociales.

Analizando el Estado de Resultados Proforma para obtener la utilidad neta que tendrá la empresa, se obtuvo para el primer año de operaciones la utilidad neta de la empresa será de \$392,758.88 llegando a ser el quinto año de \$277,664.57, por lo cual RentDress Moda nunca tendrá pérdidas y su utilidad neta irá incrementando al paso de los años a excepción el primer año, lo cual nos indica que la empresa no tendrá problemas financieros en el futuro. El flujo de Efectivo nos refleja el capital de caja con el que contara la empresa, por lo que vemos en ningún momento es negativo, lo que indica que la empresa es viable en el tiempo evaluado que son 5 años de operación la empresa tiene finanzas sanas y al alza. En el cálculo de la Tasa de Rendimiento Mínimo Aceptable (TREMA), que es la tasa la que se debe aspirar ganar como mínimo en la instalación de la empresa, para calcular esta tasa, y debido a que no se solicita ningún préstamo bancario, se sumó la tasa de inflación (4.6%) y la tasa premio (20%) con la cual se obtuvo un valor de 24.6%, este porcentaje sería el riesgo al que el inversionista se somete al invertir en la empresa.

Al analizar los valores financieros, que incluye en Valor Presente Neto (VPN), que resultó de \$902,365.26, que una rentabilidad económica aceptable. Al hacer el cálculo del valor de la Tasa Interna de Retorno (TIR), se obtuvo un valor de 92%, lo cual indica que el proyecto es bastante rentable, ya que a un valor mayor de la TIR implica un mayor rendimiento, además que es mayor al TREMA lo cual nos indica

que el proyecto es viable. También se obtuvo la razón Beneficio- Costo, este resultado de \$2.5, es decir que por cada peso invertido se obtiene una ganancia de \$2.5.

Fuentes.

AMAI. (2018). Descripción de los niveles socioeconómicos. Recuperado el 01 de julio de 2023, de Asociación Mexicana De Agencias De Inteligencia De Mercado Y Opinión Pública AC: <https://nse.amai.org/niveles-socio-economicos/>

AMAI. (2018). Distribución del Nivel Socioeconómico de los Hogares según Entidad Federativa 2018. Recuperado el 21 de agosto de 2020, de Asociación Mexicana De Agencias De Inteligencia De Mercado Y Opinión Pública AC: <https://nse.amai.org/data2018/>

Andres-E-Miguel Morales, C. A., & Morales, C. J. (2009). Proyectos de Inversión Evaluación y Formulación. México, México: McGraw Hill. https://www.cayso.com.mx/cursosenlinea/wpcontent/uploads/2019/05/Proyectos-de-Inversi%C3%B3n-ArturoMorales_compressed.pdf Mungaray, L. A., & Ramírez, U. M

Baca, U. G. (2001). Evaluación de proyectos (4a. ed.). México, México: McGraw Hill. <https://ulisesmv1.files.wordpress.com/2019/01/evaluacion-de-proyectos-gabrielbaca-urbina-corregido-141024184347-conversion-gate01.pdf>

BBVA MEXICO & BBVA. (2021, 21 diciembre). Que es una inversión y como funciona. BBVA. <https://www.bbva.mx/educacion-financiera/ahorro/que-es-una-inversion-y-como-funciona.html#:~:text=Las%20inversiones%20financieras%2C%20son%20las,el%20comportamiento%20de%20esos%20activos>

Bennett, L. (2003). The Management of Construction:A Project Life Cycle Approach. Burlington: Butterworth Heinemann. Recuperado el 16 de mayo de 2020, de https://www.academia.edu/9820952/The_Management_of_Construction_A_Project_Lifecycle_Approach_Malestrom

Carena, V. (2023). Cuánto cuesta crear una empresa en México 2023. Neolo Blog. <https://www.neolo.com/blog/como-crear-una-empresa-en-mexico.php#:~:text=Inscripci%C3%B3n%20de%20la%20sociedad%20en,del%20Comercio%3A%20aproximadamente%20%242.000%20MXN>

CONAPO. (2020). Indicadores demográficos de México de 1950 a 2050. Recuperado el 30 de agosto de 2020, de Consejo Nacional de Población: http://www.conapo.gob.mx/work/models/CONAPO/Mapa_Ind_Dem18/index_2.html#

Consulta interactiva de datos. (s. f.). https://www.inegi.org.mx/sistemas/olap/consulta/general_ver4/MDXQueryDatos.asp?#Regreso&c=

Cortázar, Martínez Alfonso, Introducción al análisis de proyectos de inversión, México, Trillas, 2001, p. 13.

Cotrina, S. (2005). Proyectos de inversión. de <http://imagenes.mailxmail.com/cursos/pdf/9/proyectos-inversion-6719-completo.pdf>

De Estadística Y Geografía, I. N. (s. f.). Widgets - Resultados de Censo de Población. https://www.inegi.org.mx/servicios/widgets_poblacion.html

De Estadística Y Geografía, I. N. (s. f.-a). Censo de Población y Vivienda 2020. <https://www.inegi.org.mx/programas/ccpv/2020/#Microdatos>

Earthgonomic. (18 de febrero de 2017). Impacto de la industria de la moda. Recuperado el 01 de mayo 2023, de Ecoosfera: <https://ecoosfera.com/2017/02/impacto-industria.moda>

Esnaurrizar, G. F. (21 de septiembre de 2017). Second Hand, tendencia e inversión. El Economista. <https://www.economista.com.mx/finanzaspersonales/SecondHandtendencia-e-inversion-20170922-0027.html>

Estadísticas de pobreza en Estado de México. (s. f.). <https://www.coneval.org.mx/coordinacion/entidades/EstadodeMexico/Paginas/principal.aspx>

Facturama. (2022). ¿Qué función tienen los regímenes fiscales en México? Facturama Blog - Actualidad en información Contable y Fiscal. <https://facturama.mx/blog/que-significa/regimenes-fiscales-en-mexico/#:~:text=Los%20reg%C3%ADmenes%20fiscales%20son%20los,fiscales%20y%205%20reg%C3%ADmeneshttps://facturama.mx/blog/que-significa/regimenes-fiscales-en-mexico/#:~:text=Los%20reg%C3%ADmenes%20fiscales%20son%20los,fiscales%20y%205%20reg%C3%ADmenes%20fiscales.%20fiscales.>

GEM. (2017). Cédula de Registro del Trámite o Servicio. Recuperado el 20 de

Golovatskaya, J. (2023b, junio 30). ¿Cuánto cuesta crear un anuncio en Instagram? Costo de la publicidad en IG. DRIM. <https://drim.one/mx/blog/article/cuanto-cuesta-la-publicidad-en-instagram>

Hernández, H. A., Hernández, V. A., & Hernández, S. A. (2005). Formulación y evaluación de proyectos de inversión (5a. ed.). México, México: Thomson.

Hernández, H. A., Hernández, V. A., & Hernández, S. A. (2005). Formulación y evaluación de proyectos de inversión (5a. ed.). México, México: Thomson.

IMSS. (20 de septiembre de 2023). REGLAMENTO DE LA LEY DEL SEGURO SOCIAL EN MATERIA DE AFILIACIÓN. Obtenido de <http://www.imss.gob.mx/sites/all/statics/pdf/reglamentos/4046.pdf>

IPOMEX. (2016). Diagnóstico del territorio nacional. Recuperado el 28 de septiembre de 2020, de Información Pública de Oficio Mexiquense: https://www.ipomex.org.mx/recursos/ipo/files_ipo/2016/33/10/80d6b3ffac25e3d6e20939178e685104.pdf

León, C. (2007). EVALUACION DE INVERSIONES UN ENFOQUE PRIVADO Y SOCIAL. Perú: USAT - Escuela de Economía. <https://gestionemprededora.files.wordpress.com/2007/09/cap1.pdf>

Ley General de Sociedades Mercantiles [LGSM], (18 de septiembre de 2018). Ley General de Sociedades Mercantiles. Diario Oficial de la Federación. https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/144_140618.pdf

LFT. (02 de julio de 2019). Ley Federal del Trabajo. Recuperado el 20 de septiembre del 2023, de http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/125_020719.pdf

Metepec: Economía, empleo, equidad, calidad de vida, educación, salud y seguridad pública | Data México. (s. f.). Data México. <https://www.economia.gob.mx/datamexico/es/profile/geo/metepec-15054>

Miguel, A. E. (2001). Proyectos de Inversión, formulación y evaluación para micro y pequeñas empresas. (4a. ed.). Oaxaca: Instituto tecnológico de Oaxaca. Obtenido de <https://www.scribd.com/doc/185215860/Proyectos-de-inversion>

Morales, C. A., & Morales, C. J. (2009). Proyectos de Inversión Evaluación y Formulación. México, México: McGraw Hill. Recuperado el 1 de agosto de 2020, de https://www.cayso.com.mx/cursosonline/wpcontent/uploads/2019/05/Proyectos-de-Inversi%C3%B3n-ArturoMorales_compressed.pdf

Newberry, C., & Adame, A. (22 de julio de 2019). Publicidad en Twitter: La guía completa para negocios. Hootsuite: <https://blog.hootsuite.com/es/publicidad-en-twitter/>

NOTIMEX. (25 de junio de 2014). Sector orgánico en México creció 504% en los últimos 10 años. El Financiero. <https://www.elfinanciero.com.mx/economia/sector-organico-en-mexico-crecio504-en-los-ultimos-10-anos>

Pintle, F. (2023, 8 agosto). La industria de segunda mano tuvo un crecimiento de 109% desde 2016. Business Insider México | Noticias pensadas para ti. https://businessinsider.mx/segunda-mano-industria-mercado-ropa-crecimiento_negocios/

Promedio, P., & Promedio, P. (2022, 21 mayo). ¿Qué tipos de inversiones existen? El blog de Pepe Promedio. <https://www.barymont.com/pepepromedio/blog/tipos-de-inversiones/>

Ruiz, R. H. (Febrero-Junio de 2022). apuntes de la asignatura de Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión. Toluca, México.

Sandoval, L. C. T. (2022). Cuánto cuesta la publicidad en Facebook y cuánto deberías pagar. Blog de Email Marketing: Noticias, Ideas, Casos. <https://sendpulse.com/latam/blog/cuanto-cuesta-la-publicidad-en-facebook>

SAT. (2020). Esto es lo que debes saber si te corresponde este régimen. Obtenido de Servicio de Administración Tributaria: <https://www.sat.gob.mx/consulta/64575/esto-es-lo-que-debes-saber-si-tecorresponde-este-regimen>

septiembre de 2023, de Gobierno del Estado de México: <http://sistemas2.edomex.gob.mx/TramitesyServicios/Tramite?tram=1050&cont=0>

Tu empresa. (18 de septiembre de 2023). Gobierno de México. Obtenido de Sociedad por Acciones Simplificada (SAS): <https://www.gob.mx/tuempresa/articulos/crea-tusociedad-por-acciones>

Velázquez, J. L. (2023). TikTok Ads: ¿Funcionan? ¿Costo? ¿Configuración? +5 ejemplos. Intagono. <https://intagono.com/blog/anuncios-de-tiktok-como-funcionan-costo-configuracion-ejemplos-tiktok-ads/>

Vidal, N. (2015). Productos cosméticos orgánicos, una tendencia de mercado. de <https://www.ainia.es/insights/productos-cosmeticos-organicos-una-tendencia-demercado/>