



UNIVERSIDAD JUÁREZ
AUTÓNOMA DE TABASCO

"ESTUDIO EN LA DUDA. ACCIÓN EN LA FE"



SECRETARÍA DE SERVICIOS ACADÉMICOS
CENTRO DE EMPRENDIMIENTO



PROYECTO INADEM

Categoría I - 1.4 Reactivación Económica para el Programa Nacional para la Prevención Social de la Violencia y la Delincuencia y la Cruzada Nacional contra el Hambre



Emprendedores:

Judith Magdalena Aguilar Castellanos



Contenido

1. Objetivos del Proyecto y resultados esperados	3
Metas.....	3
Resultados Medibles Esperados	3
2. Justificación del Proyecto	4
3. Análisis del Mercado, FODA, Competencia y Oportunidad de Mercado.....	5
<i>Mercado Meta</i>	6
<i>Nicho de Mercado</i>	6
4. Análisis financiero (TIR y punto de equilibrio), proyectado.	11
5. Cronograma de Actividades a desarrollar durante la ejecución del proyecto	16
6. Rubros que se van a adquirir influyen en los procesos de la empresa.	25
7. Resumen de todos los aportantes y una cotización para cada concepto de gasto contemplado.	29

1. Objetivos del Proyecto y resultados esperados



Implementar y apertura de una micro empresa en el área de servicio, a través del presente proyecto productivo, tiene como objeto la prestación de servicio de tintorería integral incluyendo centro de lavado divididos en cuatro áreas o servicios relacionado con la limpieza y cuidado de prendas de vestir, al combinar los servicios y productos con la tecnología, por medio de aplicaciones móviles y estaciones de servicios por medio de Lockers en tiendas de auto servicio disponible las 24 horas los 7 días de la semana, estando disponible siempre la recepción de prendas, revolucionado la industria de tintorerías y lavando de prendas de vestir en el Sureste Mexicano, integrando a la cadena producto de este sector, reactivación económico por medio de un servicio integral e innovador a otras empresas específicamente del sector turístico de la región, para lograr lo anterior, se invertirá en infraestructura, equipamiento, capacitación y comercialización, garantizando la generación de nuevas fuentes de empleos directas e indirectamente.

Metas.

- Reactivación económica de la región al colocar los lokers para la recepción de prendas en lugares estratégicos de la ciudad pagando los derechos de piso y renta de espacios.
- Aportar al crecimiento de la región económica.
- Inserción de tecnología de una industria de crecimiento, ofreciendo un servicio sustentable e innovador.
- Implementación de sistema de ahorro de agua en los procesos de lavados.
- Lograr una participación del mercado inicialmente de un 2%, atendiendo en promedio un total de 2000 kilos mensuales en prendas.

Resultados Medibles Esperados

- Apertura de una nueva micro-empresa dedicada a ofrecer servicios integrales en el cuidado de prendas.
- La generación de al menos cinco fuentes de empleo directa en la empresa.
 - 2 Hombres para el proceso productivos y un para entrega de servicio a domicilio.

- 3 Mujeres para el área de servicio atención, planchado y tintorería.
- Generación de empleo indirectamente de al menos cuatro como parte complementaria de los servicios.
- Aplicación e inserción tecnológica en la industria que permitan ofertar un servicio ecológico y sustentable con la adquisición de equipos de nuevas generación.

2. Justificación del Proyecto

La rápida evolución de la sociedad actual está dando lugar a un nuevo consumidor, según estudios recientes, en primer lugar, los vaivenes de la economía se han plasmado en los hábitos de compra de los consumidores, surgiendo así, un nuevo concepto de estos de una manera más racional y planificada, esto hace un estilo de vida muy acelerado, complicado y con muy poco tiempo para realizar las actividades domésticas diarias, entre ellas el cuidado y limpiezas de prendas de vestir, según estudios realizados por reconocidos especialistas en mercadotecnia, el 72% de los consumidores está de acuerdo en que busca nuevos productos que sean innovadores, y el 60% dice que busca activamente productos que son nuevos y diferentes al hacer compras. Los consumidores mexicanos buscan valor, pero no quieren renunciar a la calidad, 76% de los consumidores dice que se centra más en la calidad que en la cantidad, en la compra de productos, mientras que el 90% se siente orgulloso cuando le dan un gran valor por su dinero.

Acorde a estas tendencias, **IMPECABLE ECOCENTER**, pretende ofrecer una experiencia de compra a sus clientes, aplicando un sistema de trabajo, bien estructurado y organizado con ayudas de soportes tecnológicos en la industria del cuidado de prendas de vestir, que consistirá en la personalización del producto y servicio, ya que el cliente podrá seleccionar el tipo de servicio que requiere, según sus gustos, necesidades y presupuesto.



3. Análisis del Mercado, FODA, Competencia y Oportunidad de Mercado

- Análisis de Mercado

Las lavanderías se clasifican según la clase de servicio que se ofrezca, que va en función de su capacidad instalada y tipo de maquinaria. El 80% de las firmas del sector son microempresas que tienen cinco lavadoras y trabajan “por encargo”, que es, cuando el cliente lleva a lavar sus prendas y las recoge al día siguiente, por otro lado, existen las que tienen más equipos y tinas de mayor capacidad, que además manejan el autoservicio para que el propio cliente lave su ropa. Una de las tendencias más fuertes del sector, es la instalación de módulos de recepción, en los que sólo se recolectan y se entregan las prendas.

En la actualidad, los avances tecnológicos en este sector han tenido un constante crecimiento, desarrollando equipos ecológicos y sustentables, las tendencias de estos equipos son nombradas lavadoras doblemente ecológicas, no solo no usa agua, sino que su sustituto es dióxido de carbono (CO₂), por lo que, además de ahorrar un recurso valiosísimo, gasta uno de los gases que más contribuye al cambio climático, por otro lado, el detergente que usa este equipo es reciclable y biodegradable.

Segmentación de Mercado

Hombre y mujeres de 21 a 55 años de edad, económicamente activos, de clase social media, media alta y clase alta, de la ciudad de Villahermosa, Tabasco.

Criterios de Segmentación	Segmentos típicos del mercado.
Geográficos	
Región geográfica	Ciudad de Villahermosa, Tabasco.
Tamaño de la ciudad o Municipio	Tiene una población de 325,577 Habitantes
Densidad	Zona Urbana.
Clima	Cálido Húmedo
Demográficos	
Sexo	Femenino y Masculino





Clase Social	Media (C), Media Alta (C+) y Alta (A/B)
Ingresos	A/B \$ 85,000 + C+ \$ 35,000.00 - \$ 84,990.00 C \$ 11,600.00 – \$ 34,999.00 D+ \$ 6,800.00 - \$ 11,599.00
Escolaridad	Preparatoria, Universidad y Posgrados
Ocupación	Estudiantes, Comerciantes, Empresarios, Artesanos, Burócratas, Empleados, Profesionales, Funcionarios públicos, entre otros.
Religión	Católicos, Protestantes, Ateos entre otras.

Mercado Meta

Hombres y mujeres, económicamente activos de Clase social de Media baja, a clase alta (D+, C, C+ Y A/B), de la Ciudad de Villahermosa, Tabasco.

Nicho de Mercado

Habitantes de las colonias, Tabasco 2000, Galaxias, Villa del Bosque, la Joya, la Choca el Espejo II, y Multi Ochenta, de la Ciudad de Villahermosa, Tabasco. De clase social Media (C) a clase alta (A/B).

Consumo Aparente

El consumo aparente que tendría la empresa IMPECABLE ECOCENTER será el siguiente;

Variable	Descripción
Segmento de Mercado	154,395
Porcentaje de personas que en promedio utilizan este servicios 2 al mes promedio	81%
Cantidad de personas según el porcentaje de participación 84%	125,059
Cantidad promedio que requieren del servicio en un mes.	2 Veces



Consumo aparente mensual	250,118
Participación de mercado en la entidad 1%	2501 (Clientes Mensuales)
89% de la población lleva a lavar en promedio 15 kilos de ropa cada que solicita servicio de una lavandería/tintorería.	37,517 Kg.

El consumo aparente mensual, calculado en kilogramos de prendas a lavar es de 37,517 aproximadamente.

Demanda Potencial

Según la investigación de mercado y el consumo aparente se pretenden tener una participación en el mercado del 1% al iniciar operaciones, por lo que se estiman la demanda potencial mensualmente de la siguiente forman:

Servicios	Demanda
Lavado de Prendas de Vestir con 50% de Agua (Mostrador)	8,400
Servicio a domicilio Lavado (Recepción y entrega a domicilio)	4632
Servicio de Lockers Lavado (Recepción y entrega en Lockers)	2409
Servicio Impecable (Retoque de Prendas)	371

• **Análisis FODA**

FORTELAZA

- El grado de Innovación es única en México.
- Concepto 100% ecológico, como empresa verde en un mercado más específico.
- Innovación en el servicio, generando experiencia de compra, con software especializado y atención al cliente.
- Manejamos un horario amplio en atención a clientes.
- Personal capacitado y motivado.
- Planeación estratégica en Marketing Digital.
- Primera empresa que trabajaría con celdas solares, en este rubro en el estado de

OPORTUNIDADES

- Acceso a financiamiento óptimo, para puesta en marcha de la empresa.
- Expansión del servicio a hoteles, restaurantes y compañías petroleras.
- Nuevas sucursales en municipios y zonas de la ciudad de Villahermosa.
- Posibilidad de llegar a ser un negocio de éxito, con miras a lograr ser una franquicia.

<p>Tabasco.</p> <ul style="list-style-type: none"> Servicio de To-go, sin bajarte de tu auto, único en este sector en el sureste del país. Menú de servicio bilingüe en pantalla touch, con opciones de personalizar los servicios. El encargado de sucursal tendrá conocimientos del idioma inglés, para entablar una conversación comercial con clientes extranjeros. 	
<p>DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> Equipo insuficiente para el abastecimiento de los servicios ofertados. No se cuenta con local propio. Falta de posicionamiento de la marca en el mercado. Falta de alianzas con proveedores. Falta de espacio físico para almacén. Equipos limitados. 	<p>AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> Competencia directa y desleal, al manejar precios por debajo del promedio. Aumento mensual de la gasolina. Incremento de la luz. Cambios constantes en el clima, inundaciones. Falta de soporte especializado en equipos. Imitación del concepto que se propone.

• Competencia

El estudio de la competencia que se realizó se describen a continuación cada una y las estrategias que se implementaran para lograr los objetivos antes planteados.

Competencia	Dirección	Ventajas competitivas	Acciones para posicionarse
Lavandería natural clean Lavado planchado	+ Sucursal Paseo la Pigua. Espejo 2 Matriz Soriana san Joaquín	Ofrece un servicio de tintorería como intermediario.	Volantes con promociones y ventajas competitivas. Calidad en atención y servicio.
		Cuenta con lavadora y secadora industrial para edredones en su Matriz de Soriana San Joaquín.	
		Cuenta con una buena ubicación geográfica.	
Lavandería cristal Lavado planchado	+ Única sucursal Paseo la Pigua. Espejo 2	Se encuentra en buena ubicación. Fue la primera lavandería de la Colonia Espejo 2.	Calidad en atención y servicio. Atención personalizada
Lavandería	Única sucursal	Cuenta con un concepto	Equipos con lo nuevo en



oceánidas Lavado planchado	+	Fracc. Galaxias	ecológico. Utiliza jabón y suavizante ecológicos. Cuenta con equipos industriales.	tecnología, Software para personalización de servicio. Empaques 100% ecológicos (Papel)
			Cuenta con una variedad de máquinas de coser industriales.	Servicio de reparación y mantenimiento de prendas, profesional y personalizado. Entrega a domicilio.
Arreglalo Franquicia de arreglos de ropa		Única sucursal Fracc. Galaxias	Ofrece arreglos y transformaciones de ropa. Así como costura completa de piezas de ropa. Cuenta con buena ubicación.	Asesoría para cuidado y mantenimiento de prensas. Desarrollo de material informativo, ilustrado, sobre moda, tendencias, consejos, trucos y cuidados en general de prendas.
Lava express Lavado por encargo y autoservicio Planchado		Multi 80 Tabasco 2000	Cuenta con máquinas de lavado para autoservicio. Cuenta con servicio exprés.	Servicio To go (Atencion en vehiculo). Servicio exprés. Entrega a domicilio.
				Servicio de lavado 100% en seco.
Tintorería ecosec Franquicia de lavandería y tintorería		Plaza Olmeca	Ofrece un servicio de lavado por canasto a \$110 pesos, no por kilo. Cuenta con servicio a domicilio. El concepto es ecológico.	Personalización de servicios, en el cual se podrá elegir, detergentes, suavizantes, secado, etc. Lavo de prendas por separado (no se revuelven las prendas con las de otros clientes). Campaña de recolección de materiales utilizados en las lavanderías para reciclado (botes plásticos, bolsas jabones, etc).
Tintorería		Av. Paseo	Cuenta con una excelente	Ubicación estratégica de la



pressto	Usumacinta	ubicación.	empresa IMPECABLE. Desarrollo de Branding de la marca. Concepto de negocio, innovador (marchandising). Desarrollo de páginas web y aplicación móvil.
Lavandería aqua express Lavandería + planchado	Paseo Usumacinta esquina Cesar Sandino	Precios económicos. Buena ubicación.	Promociones por medios digitales y tradicionales.

- **Oportunidad de Mercado**

Las personas pueden pasar hasta 156 horas al año lavando ropa. Imagina lo que podrían hacer en todo ese tiempo, que equivale a seis días y medio. De ahí surge la oportunidad para reinventar y agregar valor a un negocio clásico: la lavandería.

En esta propuesta y como modelo de negocio se desarrollará una idea en proporcionar el servicio de lavado, planchado y tintorería a personas que laboran largas jornadas y que, por lo tanto, no disponen de tiempo suficiente para resolver estas tareas. Así, el concepto de negocio “servicio de lavado a prendas de vestir”, mientras los clientes pueden disfrutar de esos momentos para lograr un mejor equilibrio entre su vida personal y el trabajo.

El mercado potencial es de aproximadamente de 154 personas en la ciudad de Villahermosa, Tabasco, donde se iniciará esta emprendimiento, de los cuales el 89% de la población lleva a lavar en promedio 15 kilos de ropa cada que solicita servicio de una lavandería/tintorería, de los cuales el 81 por ciento de estos en promedio utilizan este servicios 2 al mes, teniendo un potencial de 125 prospecto mensuales, Según la investigación de mercado y el consumo aparente se pretenden tener una participación en el mercado de un 2 por ciento al iniciar operaciones, por lo que se estiman la demanda potencial mensualmente de la siguiente forman de hasta 2500 kilos de prendas mensuales.



4. Análisis financiero (TIR y punto de equilibrio), proyectado.

Estado de Resultado Proyectado



IMPECCABLE ECOCENTER
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO
del 1 de enero al 31 de diciembre de 2015

2015												
Estado de Resultados	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Ventas Contado	214,350	214,350	214,350	214,350	214,350	214,350	214,350	214,350	214,350	214,350	214,350	214,350
Ventas Crédito	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Ventas	214,350	214,350	214,350	214,350	214,350	214,350	214,350	214,350	214,350	214,350	214,350	214,350
Costo de Ventas	126,510	127,041	127,575	128,111	128,649	129,189	129,732	130,277	130,824	131,373	131,925	132,478
Utilidad Bruta	87,840	87,309	86,775	86,239	85,701	85,161	84,618	84,073	83,526	82,977	82,425	81,872
Gastos												
Sueldo de Gerente	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000	7,000
Sueldo de Empleados	16,000	16,000	16,000	16,000	16,000	16,000	16,000	16,000	16,000	16,000	16,000	16,000
Pago de Agua	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100
Pago de Luz	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
Pago de Telefono	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600
Gasolina	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
Mantenimiento de Vehiculo	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
Mantenimiento de Equipo de Lavado	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Materiales de Limpieza	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
Pago de Prestamo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pago de Intereses	5,095	5,095	5,095	5,095	5,095	5,095	5,095	5,095	5,095	5,095	5,095	5,095
Depreciacion	9,209	9,209	9,209	9,209	9,209	9,209	9,209	9,209	9,209	9,209	9,209	9,209
Amortizacion	359	359	359	359	359	359	359	359	359	359	359	359
Total de Gastos.	45,363	45,363	45,363	45,363	45,363	45,363	45,363	45,363	45,363	45,363	45,363	45,363
Utilidad de Operación	42,477	42,477	42,477	42,477	42,477	42,477	42,477	42,477	42,477	42,477	42,477	42,477
Impuestos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
UTILIDAD NETA (PERDIDA)	42,477	42,477	42,477	42,477	42,477	42,477	42,477	42,477	42,477	42,477	42,477	42,477

IMPECCABLE ECOCENTER
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO
del 1 de enero al 31 de diciembre de 2016

2016												
Estado de Resultados	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Ventas Contado	225,068	225,068	225,068	225,068	225,068	225,068	225,068	225,068	225,068	225,068	225,068	225,068
Ventas Crédito	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Ventas	225,068	225,068	225,068	225,068	225,068	225,068	225,068	225,068	225,068	225,068	225,068	225,068
Costo de Ventas	139,687	140,274	140,863	141,455	142,049	142,645	143,245	143,846	144,450	145,057	145,666	146,278
Utilidad Bruta	85,380	84,794	84,204	83,613	83,019	82,422	81,823	81,221	80,617	80,010	79,401	78,792
Gastos												
Sueldo de Gerente	2,415	2,415	2,415	2,415	2,415	2,415	2,415	2,415	2,415	2,415	2,415	2,415
Sueldo de Empleados	13,650	13,650	13,650	13,650	13,650	13,650	13,650	13,650	13,650	13,650	13,650	13,650
Pago de Agua	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200
Pago de Luz	1,260	1,260	1,260	1,260	1,260	1,260	1,260	1,260	1,260	1,260	1,260	1,260
Pago de Telefono	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200
Gasolina	1,260	1,260	1,260	1,260	1,260	1,260	1,260	1,260	1,260	1,260	1,260	1,260
Mantenimiento de Vehiculo	526	526	526	526	526	526	526	526	526	526	526	526
Mantenimiento de Equipo de Lavado	1,052	1,052	1,052	1,052	1,052	1,052	1,052	1,052	1,052	1,052	1,052	1,052
Materiales de Limpieza	526	526	526	526	526	526	526	526	526	526	526	526
Pago de Intereses	4,246	4,246	4,246	4,246	4,246	4,246	4,246	4,246	4,246	4,246	4,246	4,246
Depreciacion	9,209	9,209	9,209	9,209	9,209	9,209	9,209	9,209	9,209	9,209	9,209	9,209
Amortizacion	359	359	359	359	359	359	359	359	359	359	359	359
Total de Gastos.	63,902	63,902	63,902	63,902	63,902	63,902	63,902	63,902	63,902	63,902	63,902	63,902
Utilidad de Operación	21,478	21,478	21,478	21,478	21,478	21,478	21,478	21,478	21,478	21,478	21,478	21,478
Impuestos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
UTILIDAD NETA (PERDIDA)	21,478	21,478	21,478	21,478	21,478	21,478	21,478	21,478	21,478	21,478	21,478	21,478

IMPECCABLE ECOCENTER
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO
del 1 de enero al 31 de diciembre de 2017

2017												
Estado de Resultados	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPT.	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Ventas Contado	248,137	248,137	248,137	248,137	248,137	248,137	248,137	248,137	248,137	248,137	248,137	248,137
Ventas Crédito	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Ventas	248,137	248,137	248,137	248,137	248,137	248,137	248,137	248,137	248,137	248,137	248,137	248,137
Costo de Ventas	154,237	154,885	155,535	156,189	156,845	157,503	158,165	158,829	159,496	160,166	160,839	161,512
Utilidad Bruta	93,900	93,252	92,602	91,948	91,292	90,634	89,972	89,308	88,641	87,971	87,298	86,625
Gastos												
Sueldo de Gerente	2,536	2,536	2,536	2,536	2,536	2,536	2,536	2,536	2,536	2,536	2,536	2,536
Sueldo de Empleados	14,333	14,333	14,333	14,333	14,333	14,333	14,333	14,333	14,333	14,333	14,333	14,333
Pago de Agua	4,410	4,410	4,410	4,410	4,410	4,410	4,410	4,410	4,410	4,410	4,410	4,410
Pago de Luz	1,323	1,323	1,323	1,323	1,323	1,323	1,323	1,323	1,323	1,323	1,323	1,323
Pago de Telefono	26,460	26,460	26,460	26,460	26,460	26,460	26,460	26,460	26,460	26,460	26,460	26,460
Gasolina	1,323	1,323	1,323	1,323	1,323	1,323	1,323	1,323	1,323	1,323	1,323	1,323
Mantenimiento de Vehiculo	553	553	553	553	553	553	553	553	553	553	553	553
Mantenimiento de Equipo de Lavado	1,106	1,106	1,106	1,106	1,106	1,106	1,106	1,106	1,106	1,106	1,106	1,106
Materiales de Limpieza	553	553	553	553	553	553	553	553	553	553	553	553
Pago de Intereses	2,548	2,548	2,548	2,548	2,548	2,548	2,548	2,548	2,548	2,548	2,548	2,548
Depreciacion	9,209	9,209	9,209	9,209	9,209	9,209	9,209	9,209	9,209	9,209	9,209	9,209
Amortizacion	359	359	359	359	359	359	359	359	359	359	359	359
Total Gastos	64,711	64,711	64,711	64,711	64,711	64,711	64,711	64,711	64,711	64,711	64,711	64,711
Utilidad Neta	29,189	28,673	28,155	27,634	27,110	26,583	26,054	25,521	24,986	24,448	23,908	23,368
Impuestos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
UTILIDAD NETA (PERDIDA)	29,189	28,673	28,155	27,634	27,110	26,583	26,054	25,521	24,986	24,448	23,908	23,368



Centro de Emprendimiento
Proyecto INADEM: Impeccable EcoCenter
Emprendedor (a): Judith Magdalena Aguilar Castellanos



IMPECABLE ECOCENTER
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO
del 1 de enero al 31 de diciembre de 2018

Estado de Resultados MES	2018											
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPT.	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Ventas Contado	273,571	273,571	273,571	273,571	273,571	273,571	273,571	273,571	273,571	273,571	273,571	314,607
Ventas Crédito	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Ventas	273,571	273,571	273,571	273,571	273,571	273,571	273,571	273,571	273,571	273,571	273,571	314,607
Costo de Ventas	170,302	171,018	171,736	172,457	173,181	173,909	174,639	175,373	176,109	176,849	177,592	205,088
Utilidad Bruta	103,269	102,553	101,835	101,114	100,389	99,662	98,932	98,198	97,462	96,722	95,979	109,518
Gastos												
Compras (Costo de las Ventas)	2,663	2,663	2,663	2,663	2,663	2,663	2,663	2,663	2,663	2,663	2,663	2,663
Sueldo de Gerente	15,049	15,049	15,049	15,049	15,049	15,049	15,049	15,049	15,049	15,049	15,049	15,049
Sueldo de Empleados	4,631	4,631	4,631	4,631	4,631	4,631	4,631	4,631	4,631	4,631	4,631	4,631
Pago de Agua	1,389	1,389	1,389	1,389	1,389	1,389	1,389	1,389	1,389	1,389	1,389	1,389
Pago de Luz	27,783	27,783	27,783	27,783	27,783	27,783	27,783	27,783	27,783	27,783	27,783	27,783
Pago de Telefono	1,389	1,389	1,389	1,389	1,389	1,389	1,389	1,389	1,389	1,389	1,389	1,389
Gasolina	581	584	586	589	591	594	596	599	601	604	606	609
Mantenimiento de Vehículo	1,163	1,168	1,173	1,178	1,183	1,187	1,192	1,197	1,203	1,208	1,213	1,218
Mantenimiento de Equipo de Lavado	581	584	586	589	591	594	596	599	601	604	606	609
Pago de Prestamo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pago de intereses	849	708	566	425	283	142	0	0	0	0	0	0
Depreciacion	9,209	9,209	9,209	9,209	9,209	9,209	9,209	9,209	9,209	9,209	9,209	9,209
Amortizacion	359	359	359	359	359	359	359	359	359	359	359	359
Total Gastos	65,646	65,514	65,383	65,251	65,119	64,988	64,856	64,724	64,592	64,459	64,327	64,195
Utilidad Neta	37,622	37,039	36,452	35,863	35,270	34,677	34,075	33,473	32,871	32,269	31,667	44,612
Impuestos	-	2,382	-	2,136	-	1,887	-	1,620	-	1,307	-	2,490
UTILIDAD NETA (PERDIDA)	37,622	34,657	36,452	33,727	35,270	32,788	34,075	31,712	32,585	30,529	31,083	42,121

IMPECABLE ECOCENTER
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO
del 1 de enero al 31 de diciembre de 2019

Estado de Resultados MES	2019											
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPT.	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Ventas Contado	300,235	300,235	300,235	300,235	300,235	300,235	300,235	300,235	300,235	300,235	300,235	330,258
Ventas Crédito	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Ventas	300,235	300,235	300,235	300,235	300,235	300,235	300,235	300,235	300,235	300,235	300,235	330,258
Costo de Ventas	184,459	185,234	186,012	186,793	187,578	188,366	189,157	189,951	190,749	191,550	192,355	212,479
Utilidad Bruta	115,775	115,001	114,223	113,441	112,657	111,869	111,078	110,283	109,486	108,685	107,880	117,779
Gastos												
Sueldo de Gerente	2,796	2,796	2,796	2,796	2,796	2,796	2,796	2,796	2,796	2,796	2,796	2,796
Sueldo de Empleados	15,802	15,802	15,802	15,802	15,802	15,802	15,802	15,802	15,802	15,802	15,802	15,802
Pago de Agua	4,862	4,862	4,862	4,862	4,862	4,862	4,862	4,862	4,862	4,862	4,862	4,862
Pago de Luz	1,459	1,459	1,459	1,459	1,459	1,459	1,459	1,459	1,459	1,459	1,459	1,459
Pago de Telefono	29,172	29,172	29,172	29,172	29,172	29,172	29,172	29,172	29,172	29,172	29,172	29,172
Gasolina	1,459	1,459	1,459	1,459	1,459	1,459	1,459	1,459	1,459	1,459	1,459	1,459
Mantenimiento de Vehículo	611	614	617	619	622	624	627	630	632	635	638	640
Mantenimiento de Equipo de Lavado	1,223	1,228	1,233	1,238	1,244	1,249	1,254	1,259	1,265	1,270	1,275	1,281
Pago de Prestamo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pago de intereses	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Depreciacion	9,209	9,209	9,209	9,209	9,209	9,209	9,209	9,209	9,209	9,209	9,209	9,209
Amortizacion	359	359	359	359	359	359	359	359	359	359	359	359
Total Gastos	67,562	67,572	67,583	67,593	67,603	67,614	67,624	67,635	67,646	67,656	67,667	67,678
Utilidad Neta	48,213	47,428	46,640	45,848	45,053	44,255	43,454	42,649	41,840	41,028	40,213	50,102
Impuestos	-	6,113	-	5,672	-	5,227	-	4,778	-	4,325	-	5,367
UTILIDAD NETA (PERDIDA)	48,213	41,315	46,640	40,177	45,053	39,029	43,454	37,871	41,840	36,703	40,213	44,734

IMPECABLE ECOCENTER
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO
del 1 de enero al 31 de diciembre de 2020

Estado de Resultados MES	2020											
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Ventas Contado	315,246	315,246	315,246	315,246	315,246	315,246	315,246	315,246	315,246	315,246	315,246	315,246
Ventas Crédito	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Ventas	315,246	315,246	315,246	315,246	315,246	315,246	315,246	315,246	315,246	315,246	315,246	315,246
Costo de Ventas	203,672	204,528	205,387	206,250	207,116	207,986	208,859	209,736	210,617	211,502	212,390	213,282
Utilidad Bruta	111,574	110,718	109,859	108,997	108,131	107,261	106,387	105,510	104,629	103,744	102,856	101,964
Gastos												
Compras (Costo de las Ventas)	2,935	2,935	2,935	2,935	2,935	2,935	2,935	2,935	2,935	2,935	2,935	2,935
Sueldo de Gerente	16,592	16,592	16,592	16,592	16,592	16,592	16,592	16,592	16,592	16,592	16,592	16,592
Sueldo de Empleados	5,105	5,105	5,105	5,105	5,105	5,105	5,105	5,105	5,105	5,105	5,105	5,105
Pago de Agua	1,532	1,532	1,532	1,532	1,532	1,532	1,532	1,532	1,532	1,532	1,532	1,532
Pago de Luz	30,631	30,631	30,631	30,631	30,631	30,631	30,631	30,631	30,631	30,631	30,631	30,631
Pago de Telefono	1,532	1,532	1,532	1,532	1,532	1,532	1,532	1,532	1,532	1,532	1,532	1,532
Gasolina	643	646	648	651	654	657	659	662	665	668	670	673
Mantenimiento de Vehículo	1,286	1,291	1,297	1,302	1,308	1,313	1,319	1,324	1,330	1,335	1,341	1,347
Mantenimiento de Equipo de Lavado	643	646	648	651	654	657	659	662	665	668	670	673
Pago de Prestamo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pago de intereses	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Depreciacion	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Amortizacion	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Gastos	60,898	60,909	60,920	60,930	60,941	60,952	60,963	60,974	60,986	60,997	61,008	61,019
Utilidad Neta	50,676	49,810	48,940	48,066	47,189	46,308	45,424	44,535	43,643	42,748	41,848	40,945
Impuestos	-	8,489	-	7,880	-	7,266	-	6,647	-	6,023	-	5,393
UTILIDAD NETA (PERDIDA)	50,676	41,321	48,940	40,186	47,189	39,042	45,424	37,888	43,643	36,725	41,848	35,552





Centro de Emprendimiento
Proyecto INADEM: Impeccable EcoCenter
Emprendedor (a): Judith Magdalena Aguilar Castellanos



Estado de Flujo de Efectivo Proyectado



IMPECCABLE ECOCENTER												
ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO												
del 1 de enero al 31 de diciembre de 2015												
Flujo de Efectivo	2015											
MES	Arranque	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE
Efectivo en el banco (inicio del mes)		\$23,000	\$87,372	\$130,038	\$172,076	\$213,482	\$314,927	\$347,162	\$364,693	\$381,835	\$398,562	\$414,872
Entrada de Efectivo												
Ventas de Contado		214,350	214,350	214,350	214,350	214,350	214,350	214,350	214,350	214,350	214,350	214,350
IVA Causado		34,296	34,296	34,296	34,296	34,296	34,296	34,296	34,296	34,296	34,296	34,296
Aportaciones de Socios	218,358											
Préstamos u otras inyecciones de efectivo	509,503											
Efectivo Disponible	727,861	271,646	336,018	378,684	420,722	462,128	563,573	595,808	613,339	630,481	647,208	663,518
Salidas de Efectivo												
Gastos Preoperativos	607,639											
Compras (Costo de las Ventas)		126,510	127,041	127,575	128,111	128,649	129,189	129,732	130,277	130,824	131,373	131,925
Sueldo de Gerente		7,000	2,300	2,300	2,300	2,300	2,300	2,300	2,300	2,300	2,300	2,300
Sueldo de Empleados		16,000	13,000	13,000	13,000	13,000	13,000	13,000	13,000	13,000	13,000	13,000
Pago de Agua		1,100	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000
Pago de Luz		2,000	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200
Pago de Telefono		600	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000
Gasolina		2,000	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200
Mantenimiento de Vehículo		500	502	504	506	508	511	513	515	517	519	521
Mantenimiento de Equipo de Lavado		1,000	1,004	1,008	1,013	1,017	1,021	1,025	1,030	1,034	1,038	1,043
MATERIAL DE LIMPIEZA		500	502	504	506	508	511	513	515	517	519	521
Pago de Prestamo		-	-	-	-	-	-	14,153	14,153	14,153	14,153	14,153
Pago de intereses		5,095	5,095	5,095	5,095	5,095	5,095	5,095	4,954	4,812	4,670	4,529
Pago del I.V.A.		-	-	-	-	(60,673)	7,900	7,812	7,724	7,658	7,591	7,525
Pago del I.S.R.		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Salidas de Efectivo	704,861	184,274	205,980	206,609	207,240	147,201	216,410	231,115	231,504	231,919	232,336	232,755
Saldo al final del mes en el Banco	\$23,000	\$87,372	\$130,038	\$172,076	\$213,482	\$314,927	\$347,162	\$364,693	\$381,835	\$398,562	\$414,872	\$430,763
Flujo de Efectivo Generado Real	23,000	64,372	42,666	42,037	41,406	101,445	32,236	17,531	17,142	16,727	16,310	15,891

IMPECCABLE ECOCENTER												
ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO												
del 1 de enero al 31 de diciembre de 2016												
Flujo de Efectivo	2016	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE
Efectivo en el banco (inicio del mes)		\$460,477	\$475,755	\$492,121	\$508,363	\$523,813	\$539,197	\$553,721	\$568,238	\$581,826	\$595,467	\$608,107
Entrada de Efectivo												
Ventas de Contado		225,068	225,068	225,068	225,068	225,068	225,068	225,068	225,068	225,068	225,068	225,068
IVA Causado		36,011	36,011	36,011	36,011	36,011	36,011	36,011	36,011	36,011	36,011	36,011
Aportaciones de Socios												
Préstamos u otras inyecciones de efectivo												
Efectivo Disponible	-	721,555	736,833	753,200	769,441	784,892	800,276	814,800	829,317	842,904	856,545	869,186
Salidas de Efectivo												
Gastos Preoperativos												
Compras (Costo de las Ventas)		139,687	140,274	140,863	141,455	142,049	142,645	143,245	143,846	144,450	145,057	145,666
Sueldo de Gerente		2,415	2,415	2,415	2,415	2,415	2,415	2,415	2,415	2,415	2,415	2,415
Sueldo de Empleados		13,650	13,650	13,650	13,650	13,650	13,650	13,650	13,650	13,650	13,650	13,650
Pago de Agua		4,200	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200	4,200
Pago de Luz		1,260	1,260	1,260	1,260	1,260	1,260	1,260	1,260	1,260	1,260	1,260
Pago de Telefono		25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200
Gasolina		1,260	1,260	1,260	1,260	1,260	1,260	1,260	1,260	1,260	1,260	1,260
Mantenimiento de Vehículo		526	528	530	532	535	537	539	541	544	546	548
Mantenimiento de Equipo de Lavado		1,052	1,056	1,060	1,065	1,069	1,074	1,078	1,083	1,087	1,092	1,097
Material de Limpieza		526	528	530	532	535	537	539	541	544	546	548
Pago de Prestamo		14,153	14,153	14,153	14,153	14,153	14,153	14,153	14,153	14,153	14,153	14,153
Pago de intereses		4,246	4,104	3,963	3,821	3,680	3,538	3,397	3,255	3,114	2,972	2,831
I.V.A. Acreditable		28,271	28,344	28,417	28,491	28,564	28,639	28,713	28,788	28,864	28,940	29,016
Pago de IVA		9,355	7,739	7,667	7,594	7,520	7,446	7,372	7,298	7,224	7,149	7,075
Pago de ISR		-	(332)	(332)	(332)	(332)	(332)	(332)	(332)	(332)	(332)	(332)
Total Salidas de Efectivo	-	245,801	244,712	244,837	245,628	245,694	246,554	246,561	247,491	247,438	248,438	248,324
Saldo al final del mes en el Banco	\$0	\$475,755	\$492,121	\$508,363	\$523,813	\$539,197	\$553,721	\$568,238	\$581,826	\$595,467	\$608,107	\$620,862
Flujo de Efectivo Generado Real	-	15,278	16,367	16,241	15,450	15,384	14,524	14,517	13,587	13,641	12,641	12,755

IMPECCABLE ECOCENTER												
ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO												
del 1 de enero al 31 de diciembre de 2017												
Flujo de Efectivo	2017	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE
Efectivo en el banco (inicio del mes)		\$646,255	\$671,406	\$695,411	\$718,486	\$741,451	\$763,625	\$785,539	\$806,803	\$827,654	\$847,998	\$867,775
Entrada de Efectivo												
Ventas de Contado		248,137	248,137	248,137	248,137	248,137	248,137	248,137	248,137	248,137	248,137	248,137
IVA Causado		39,702	39,702	39,702	39,702	39,702	39,702	39,702	39,702	39,702	39,702	39,702
Aportaciones de Socios												
Préstamos u otras inyecciones de efectivo												
Efectivo Disponible	-	934,094	959,244	983,250	1,006,325	1,029,290	1,051,464	1,073,378	1,094,642	1,115,493	1,135,837	1,155,614
Salidas de Efectivo												
Gastos Preoperativos												
Compras (Costo de las Ventas)		154,237	154,885	155,535	156,189	156,845	157,503	158,165	158,829	159,496	160,166	160,839
Sueldo de Gerente		2,536	2,536	2,536	2,536	2,536	2,536	2,536	2,536	2,536	2,536	2,536
Sueldo de Empleados		14,333	14,333	14,333	14,333	14,333	14,333	14,333	14,333	14,333	14,333	14,333
Pago de Agua		4,410	4,410	4,410	4,410	4,410	4,410	4,410	4,410	4,410	4,410	4,410
Pago de Luz		1,323	1,323	1,323	1,323	1,323	1,323	1,323	1,323	1,323	1,323	1,323
Pago de Telefono		26,460	26,460	26,460	26,460	26,460	26,460	26,460	26,460	26,460	26,460	26,460
Gasolina		1,323	1,323	1,323	1,323	1,323	1,323	1,323	1,323	1,323	1,323	1,323
Mantenimiento de Vehículo		553	555	558	560	562	565	567	569	572	574	577
Mantenimiento de Equipo de Lavado		1,106	1,110	1,115	1,120	1,125	1,129	1,134	1,139	1,144	1,148	1,153
Material de Limpieza		553	555	558	560	562	565	567	569	572	574	577
Pago de Prestamo		14,153	14,153	14,153	14,153	14,153	14,153	14,153	14,153	14,153	14,153	14,153
Pago de intereses		2,548	2,406	2,264	2,123	1,981	1,840	1,698	1,557	1,415	1,274	1,132
IVA Acreditable		30,590	30,673	30,756	30,839	30,923	31,007	31,092	31,177	31,263	31,349	31,435
Pago de IVA		8,809	9,112	9,029	8,946	8,863	8,779	8,695	8,610	8,525	8,439	8,353
Pago de ISR		(245)		412		267		120		(28)		(178)
Total Salidas de Efectivo	-	262,688	263,833	264,764	264,874	265,665	265,925	266,575	266,988	267,495	268,062	268,425
Saldo al final del mes en el Banco	\$0	\$671,406	\$695,411	\$718,486	\$741,451	\$763,625	\$785,539	\$806,803	\$827,654	\$847,998	\$867,775	\$887,189
Flujo de Efectivo Generado Real	-	25,151	24,006	23,075	22,965	22,174	21,914	21,264	20,851	20,344	19,777	19,414





Centro de Emprendimiento
Proyecto INADEM: Impeccable EcoCenter
Emprendedor (a): Judith Magdalena Aguilar Castellanos



IMPECCABLE ECOCENTER
ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO
del 1 de enero al 31 de diciembre de 2018

Flujo de Efectivo		2018											
MES	Arranque	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Efectivo en el banco (inicio del mes)		\$915,929	\$949,508	\$981,869	\$1,011,260	\$1,042,443	\$1,070,898	\$1,100,892	\$1,142,553	\$1,185,334	\$1,225,747	\$1,267,030	\$1,306,254
Entrada de Efectivo													
Ventas de Contado		273,571	273,571	273,571	273,571	273,571	273,571	273,571	273,571	273,571	273,571	273,571	314,607
IVA Causado		43,771	43,771	43,771	43,771	43,771	43,771	43,771	43,771	43,771	43,771	43,771	50,337
Aportaciones de Socios													
Préstamos u otras inyecciones de efectivo													
Efectivo Disponible	-	1,233,271	1,266,850	1,299,211	1,328,602	1,359,786	1,388,240	1,418,234	1,459,895	1,502,676	1,543,089	1,584,373	1,671,197
Salidas de Efectivo													
Gastos Preoperativos													
Compras (Costo de las Ventas)		170,302	171,018	171,736	172,452	173,181	173,909	174,639	175,373	176,109	176,849	177,592	205,088
Sueldo de Gerente		2,663	2,663	2,663	2,663	2,663	2,663	2,663	2,663	2,663	2,663	2,663	2,663
Sueldo de Empleados		15,049	15,049	15,049	15,049	15,049	15,049	15,049	15,049	15,049	15,049	15,049	15,049
Pago de Agua		4,631	4,631	4,631	4,631	4,631	4,631	4,631	4,631	4,631	4,631	4,631	4,631
Pago de Luz		1,389	1,389	1,389	1,389	1,389	1,389	1,389	1,389	1,389	1,389	1,389	1,389
Pago de Telefono		27,783	27,783	27,783	27,783	27,783	27,783	27,783	27,783	27,783	27,783	27,783	27,783
Gasolina		1,389	1,389	1,389	1,389	1,389	1,389	1,389	1,389	1,389	1,389	1,389	1,389
Mantenimiento de Vehículo		581	584	586	589	591	594	596	599	601	604	606	609
Mantenimiento de Equipo de Lavado		1,163	1,168	1,173	1,178	1,183	1,187	1,192	1,197	1,203	1,208	1,213	1,218
Pago de Prestamo		14,153	14,153	14,153	14,153	14,153	14,153	-	-	-	-	-	-
Pago de intereses		849	708	566	425	283	142	0	0	0	0	0	0
IVA Acreditado		33,387	33,480	33,574	33,669	33,763	33,859	33,955	34,074	34,193	34,313	34,433	38,834
Pago de IVA		9,566	10,384	10,291	10,197	10,103	10,008	9,913	9,817	9,698	9,578	9,458	9,338
Pago de ISR		277		2,382		2,136		1,887		1,620		1,307	
Total Salidas de Efectivo	-	283,763	284,982	287,951	286,159	286,888	287,348	275,682	274,561	276,929	276,059	278,119	308,600
Saldo al final del mes en el Banco	\$0	\$949,508	\$981,869	\$1,011,260	\$1,042,443	\$1,070,898	\$1,100,892	\$1,142,553	\$1,185,334	\$1,225,747	\$1,267,030	\$1,306,254	\$1,362,598
Flujo de Efectivo Generado Real	-	33,579	32,361	29,392	31,183	28,455	29,994	41,661	42,781	40,413	41,283	39,223	56,344

IMPECCABLE ECOCENTER
ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO
del 1 de enero al 31 de diciembre de 2019

Flujo de Efectivo		2019											
MES	Arranque	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Efectivo en el banco (inicio del mes)		\$1,362,598	\$1,418,606	\$1,475,477	\$1,525,445	\$1,580,735	\$1,629,557	\$1,683,252	\$1,730,919	\$1,783,007	\$1,829,507	\$1,879,974	\$1,925,299
Entrada de Efectivo													
Ventas de Contado		300,235	300,235	300,235	300,235	300,235	300,235	300,235	300,235	300,235	300,235	300,235	330,258
IVA Causado		48,038	48,038	48,038	48,038	48,038	48,038	48,038	48,038	48,038	48,038	48,038	52,841
Aportaciones de Socios													
Préstamos u otras inyecciones de efectivo													
Efectivo Disponible	-	1,710,870	1,766,879	1,823,749	1,873,718	1,929,007	1,977,829	2,031,525	2,079,191	2,131,279	2,177,780	2,228,246	2,308,399
Salidas de Efectivo													
Gastos Preoperativos													
Compras (Costo de las Ventas)		184,459	185,234	186,012	186,793	187,578	188,366	189,157	189,951	190,749	191,550	192,355	212,479
Sueldo de Gerente		2,796	2,796	2,796	2,796	2,796	2,796	2,796	2,796	2,796	2,796	2,796	2,796
Sueldo de Empleados		15,802	15,802	15,802	15,802	15,802	15,802	15,802	15,802	15,802	15,802	15,802	15,802
Pago de Agua		4,862	4,862	4,862	4,862	4,862	4,862	4,862	4,862	4,862	4,862	4,862	4,862
Pago de Luz		1,459	1,459	1,459	1,459	1,459	1,459	1,459	1,459	1,459	1,459	1,459	1,459
Pago de Telefono		29,172	29,172	29,172	29,172	29,172	29,172	29,172	29,172	29,172	29,172	29,172	29,172
Gasolina		1,459	1,459	1,459	1,459	1,459	1,459	1,459	1,459	1,459	1,459	1,459	1,459
Mantenimiento de Vehículo		611	614	617	620	623	626	629	632	635	638	640	640
Mantenimiento de Equipo de Lavado		1,223	1,228	1,233	1,238	1,244	1,249	1,254	1,259	1,265	1,270	1,275	1,281
Pago de Prestamo		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pago de intereses		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IVA Acreditado		35,817	35,943	36,069	36,195	36,323	36,450	36,579	36,707	36,837	36,967	37,097	40,319
Pago de IVA		11,503	12,221	12,095	11,969	11,842	11,715	11,587	11,459	11,330	11,201	11,071	10,941
Pago de ISR		2,490	-	6,113	-	5,672	-	5,227	-	4,778	-	4,325	-
Total Salidas de Efectivo	-	292,264	291,402	298,304	292,983	299,450	294,577	300,606	296,185	301,771	297,806	302,947	321,848
Saldo al final del mes en el Banco	\$0	\$1,418,606	\$1,475,477	\$1,525,445	\$1,580,735	\$1,629,557	\$1,683,252	\$1,730,919	\$1,783,007	\$1,829,507	\$1,879,974	\$1,925,299	\$1,986,551
Flujo de Efectivo Generado Real	-	56,009	56,870	49,968	55,290	48,822	53,695	47,667	52,088	46,501	50,466	45,326	61,252

IMPECCABLE ECOCENTER
ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO
del 1 de enero al 31 de diciembre de 2020

Flujo de Efectivo		2020											
MES	Arranque	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Efectivo en el banco (inicio del mes)		\$1,986,551	\$2,030,815	\$2,080,486	\$2,120,797	\$2,168,724	\$2,207,893	\$2,254,060	\$2,292,076	\$2,336,469	\$2,373,323	\$2,415,927	\$2,451,609
Entrada de Efectivo													
Ventas de Contado		315,246	315,246	315,246	315,246	315,246	315,246	315,246	315,246	315,246	315,246	315,246	315,246
IVA Causado		50,439	50,439	50,439	50,439	50,439	50,439	50,439	50,439	50,439	50,439	50,439	50,439
Aportaciones de Socios													
Préstamos u otras inyecciones de efectivo													
Efectivo Disponible	-	2,352,237	2,396,500	2,446,172	2,486,483	2,534,410	2,573,578	2,619,746	2,657,762	2,702,155	2,739,009	2,781,613	2,817,295
Salidas de Efectivo													
Gastos Preoperativos													
Compras (Costo de las Ventas)		203,672	204,528	205,387	206,250	207,116	207,986	208,859	209,736	210,617	211,502	212,390	213,282
Sueldo de Gerente		2,935	2,935	2,935	2,935	2,935	2,935	2,935	2,935	2,935	2,935	2,935	2,935
Sueldo de Empleados		16,592	16,592	16,592	16,592	16,592	16,592	16,592	16,592	16,592	16,592	16,592	16,592
Pago de Agua		5,105	5,105	5,105	5,105	5,105	5,105	5,105	5,105	5,105	5,105	5,105	5,105
Pago de Luz		1,532	1,532	1,532	1,532	1,532	1,532	1,532	1,532	1,532	1,532	1,532	1,532
Pago de Telefono		30,631	30,631	30,631	30,631	30,631	30,631	30,631	30,631	30,631	30,631	30,631	30,631
Gasolina		1,532	1,532	1,532	1,532	1,532	1,532	1,532	1,532	1,532	1,532	1,532	1,532
Mantenimiento de Vehículo		643	646	648	651	654	657	659	662	665	668	670	673
Mantenimiento de Equipo de Lavado		1,286	1,291	1,297	1,302	1,308	1,313	1,319	1,324	1,330	1,335	1,341	1,347
Material de Limpieza		643	646	648	651	654	657	659	662	665	668	670	673
Pago de Prestamo		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pago de intereses		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IVA Acreditado		38,962	39,100	39,240	39,379	39,520	39,661	39,802	39,944	40,087	40,230	40,374	40,519
Pago de IVA		12,523	11,478	11,339	11,200	11,060	10,920	10,779	10,637	10,495	10,352	10,209	10,065
Pago de ISR		5,367	-	8,489	-	7,880	-	7,266	-	6,647	-	6,023	-
Total Salidas de Efectivo	-	321,422	316,015	325,374	317,759	326,517	319,518	327,670	321,292	328,832	323,081	330,004	324,885
Saldo al final del mes en el Banco	\$0	\$2,030,815	\$2,080,486	\$2,120,797	\$2,168,724	\$2,207,893	\$2,254,060	\$2,292,076	\$2,336,469	\$2,373,323	\$2,415,927	\$2,451,609	\$2,492,409
Flujo de Efectivo Generado Real	-	44,263	49,671	40,312	47,927	39,169	46,167	38,016	44,393	36,854	42,604	35,682	40,800

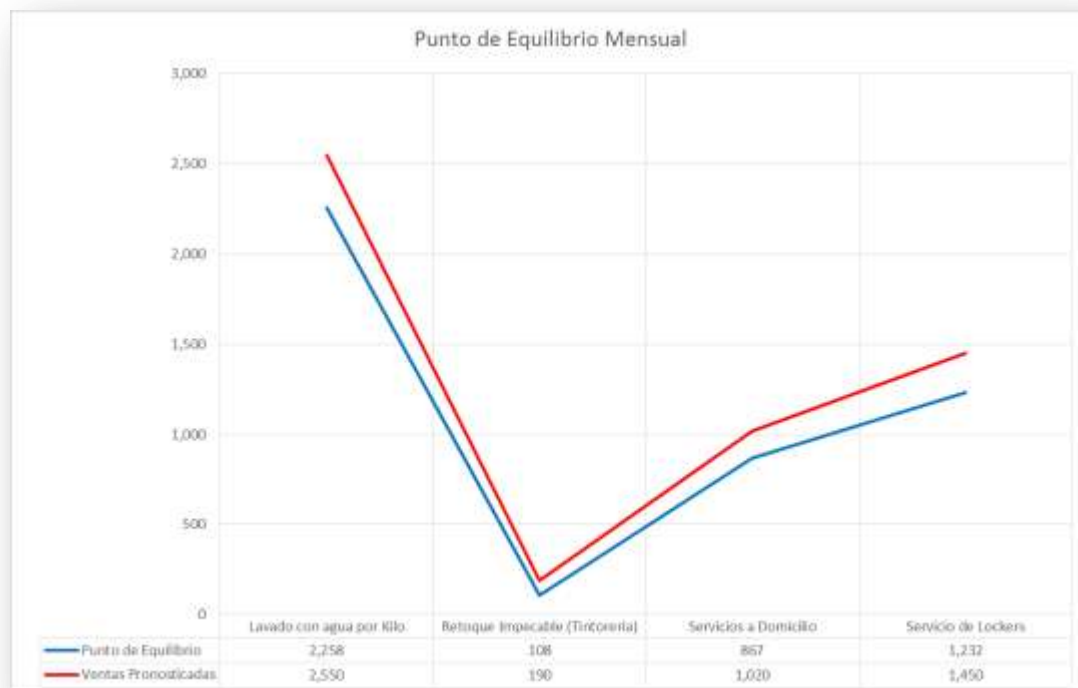
TIR (Tasa Interna de Retorno) conforme al análisis y evaluación del proyecto se considera viable financieramente, ya que los flujos de efectivos retronaran al término de los 6 años, a una tasa del **41%**, cuando la tasa mínima de deuda tiene como referencia del 0%.

Inversión inicial	Flujo año 2014	Flujo año 2015	Flujo año 2016	Flujo año 2017	Flujo año 2018	Flujo año 2019
(\$727,861)	460,477	185,778	269,674	446,669	623,954	623,954

VPN (Valor Presente Neto) con base en este criterio económico, el proyecto es viable financieramente porque la condición es, que cuando el $VPN > 0$; el proyecto se acepta, en este caso el VPN asciende a **1 millón 683 mil 508 pesos**; lo que es mayor al monto de la inversión inicial.

PRI (Periodo de la Recuperación Interna) Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI): el periodo para recuperar la inversión será de **27 meses**, los flujos de efectivos que se generen después de este periodo, serán íntegros para continuar fortaleciendo el proyecto.

Punto de Equilibrio: En este proyecto se observa que las unidades a vender superan al punto de equilibrio, lo que permitirá no solo recuperar los costos y gastos, sino también se obtendrán utilidades.





5. Cronograma de Actividades a desarrollar durante la ejecución del proyecto

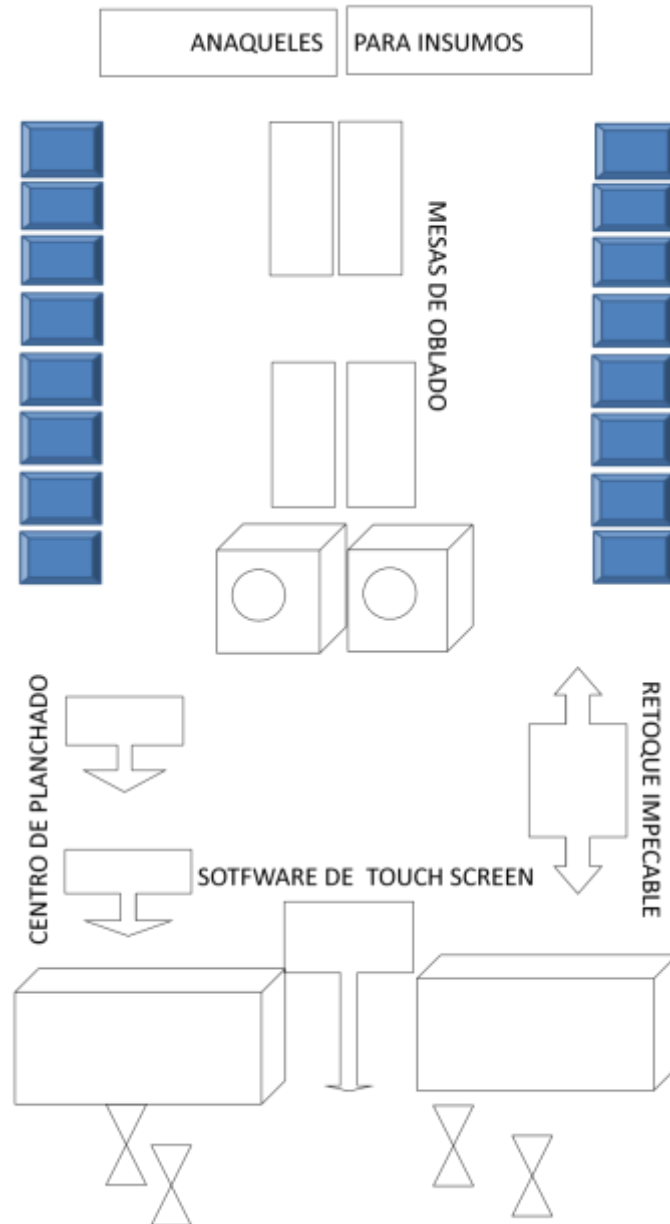


ACTIVIDADES	CRONOGRAMA DE INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA, EQUIPAMIENTO Y COMERCIALIZACIÓN													
	MES 1 Semanas	MES 2 Semanas	MES 3 Semanas	MES 4 Semanas	MES 5 Semanas	MES 6 Semanas	MES 7 Semanas	MES 8 Semanas	MES 9 Semanas	MES 10 Semanas	MES 11 Semanas	MES 12 Semanas	MES 13 Semanas	MES 14 Semanas
Suministro y colocación de muros divisorios de tabla roca y demolición de la pared divisoria de concreto														
Ampliación de la entrada principal														
Remodelación de Recepción														
Suministro y colocación de piso de alto tráfico														
Suministro y aplicación de pasta lisa y pintura vinílica														
Construcción de acceso para salida de emergencia														
Adquisición de equipamiento														
Tiempo de entrega de equipos														
Instalación y acondicionamiento de equipos														
Integración y pruebas de equipos de trabajo														
Reclutamiento y selección de personal														
Capacitación de Personal														
Diseño de página web y aplicación móvil														
Diseño de estrategias de Marketing Digital														
Diseño de Imagen Corporativa														
Diseño de plan de medios														

Actividades a realizar en infraestructura

ACONDICIONAMIENTO DEL LAS INSTALACIONES.	Las instalaciones con la cual se cuenta tienen una medida de 8m x 17m y un espacio para estacionamiento de clientes de hasta 2 vehículos. Se desea remodelar y acondicionar para que favorezca la eficiencia, seguridad
1. Suministro y colocación de muros divisorios de tabla roca y demolición de la pared divisoria de concreto.	<p>DESGLOSE</p> <p>Demolición de una pared divisoria de 3m de alto x 9.85 de largo que se encuentra al interior de las instalaciones de la empresa y que se necesita demoler para poder delimitar las áreas de trabajo con muros de tabla roca. De esta forma se instalarán muros divisorios de tabla roca, la razón de la existencia de cada muro es para delimitar cada área de trabajo y que éstos se conserven en orden y limpias adecuadas para su uso. Quedando de la siguiente forma:</p> <ul style="list-style-type: none">• Área de lavado.• Área de planchado.• Área de costura exprés.• Área de administración. Oficina de administración donde se realizarán las juntas con el personal y que contará con una zona de comida y descanso para el personal y 1 sanitario completo
2. Ampliación de la entrada principal	Ampliación de la entrada principal y colocación de puerta corrediza fabricada con marco de aluminio y cristal medida 4m largo x 3m alto. Al usar una puerta corrediza para la entrada principal, no obstruirá el espacio del estacionamiento, de esta forma los clientes podrán bajarse de su auto y entrar al local sin ninguna dificultad.
3. Remodelación de la recepción	Suministro y elaboración de anaqueles de tabla roca que se usarán para colocar la ropa ya procesada lista para ser entregada, a la vez, dichos anaqueles de tabla roca servirán como muros divisorios entre la recepción y las áreas de trabajo. Manteniendo dicha área de trabajo en orden e higiénica evitando así una contaminación cruzada con las otras áreas de trabajo.
4. Suministro y colocación de piso de alto tráfico	Suministro y colocación de piso de alto tráfico doble carga, antiderrapante y rectificado en todas las áreas de trabajo. Para evitar accidentes y facilitar la eficiencia en el tránsito de dichas áreas.
5. Suministro y aplicación de pasta lisa y pintura vinílica.	Suministro y colocación de pasta lisa con acabado pulido incluye sellador de muros. Aplicación de pintura vinílica en muros interiores y exteriores. Se usarán los colores de la identidad corporativa de la marca para proyectar la imagen visual deseada de limpieza y confianza al mercado objetivo.
6. Construcción de acceso para salida de emergencia	Construcción de salida de emergencia para garantizar la seguridad en el trabajo y en el personal.

Croquis de instalaciones de la empresa "Impecable EcoCenter"





Cronograma de Consultoría



CRONOGRAMA DE CONSULTORÍA IMPECABLE ECOCENTER												
ACTIVIDADES	MES 15 Semanas				MES 16 Semanas				MES 17 Semanas			
Diagnosticos												
Diseño de plan												
Implementación												
Estrategias de Mejoras												
Evaluación												
Seguimiento												

Programa de Consultoria

Con el fin de aumentar la rentabilidad de la empresa “Impecable EcoCenter”, la empresa especializada en consultoría y capacitación “Centro Interactivo de Capacitación Empresarial, S.C.,” impartirá los siguiente cursos:

Área de intervención	Planeación Estratégica		
Duración:	2 sesiones		
Dirigido a:	Personas que requieren desarrollar, fortalecer o actualizar estrategia integrales de la empresa		
Objetivo General:	Conocer y aplicar una metodología práctica y efectiva para desarrollar el Liderazgo y generar sinergia, combinando las diversas competencias de cada participante, enfocadas al logro de los objetivos asignados para el crecimiento estratégico de la empresa		
Técnicas Instrucciones y Grupales:	Rompe hielo, entrevista, interacción, plan de trabajo		
Total de horas:	10 horas	Costo por hora:	1,242.86

Área de intervención	Mercadotecnia		
Duración:	3 sesiones		
Dirigido a:	Gerente y altos mandos de la empresa		
Objetivo General:	Desarrollo y seguimiento del plan estratégico de mercadotecnia,		



	detección de nuevos nichos de mercado, análisis de competencias, estimar crecimiento acorde al plan de ventas, seguimiento pos ventas y prospección de nuevos clientes.		
Técnicas Instrucciones y Grupales:	Rompe hielo, entrevista, interacción, plan de trabajo		
Total de horas:	14 horas	Costo por hora:	1,242.86

Área de intervención	Procesos		
Duración:	3 sesiones		
Dirigido a:	Gerente y altos mandos de la empresa		
Objetivo General:	Desarrollar proceso operativo con fin de estandarizar los procesos internos de la empresa, que permitan optimar tiempo, recursos económicos y humanos, determinar objetivos a medianos plaza para el desarrollo de manual operativo que permitan iniciar proceso de franquiciar.		
Técnicas Instrucciones y Grupales:	Rompe hielo, entrevista, interacción, plan de trabajo		
Total de horas:	14 horas	Costo por hora:	1,242.86

Área de intervención	Administración y recursos humanos		
Duración:	3 sesiones		
Dirigido a:	Gerente y altos mandos de la empresa		
Objetivo General:	Objetivos, definir funciones, diseño de estructura organizacional, establecer perfiles de puestos, funciones específicas de puestos, diseño del proceso para reclutamiento, selección, contratación, e inducción del personal, definir el sistema de capacitación a seguir de la empresa, tabulador y políticas de administración de sueldos y salarios, establecer procedimientos de evaluación de desempeño del personal, diseñar y establecer procedimientos de relaciones laborales.		



Técnicas Instrucciones y Grupales:	Rompe hielo, entrevista, interacción, plan de trabajo		
Total de horas:	14 horas	Costo por hora:	1,242.86

Área de intervención	Finanzas y contabilidad		
Duración:	4 sesiones		
Dirigido a:	Gerente y altos mandos de la empresa		
Objetivo General:	Recopilación de información para la elaboración de celdas financieras, elaboración de proyecciones financieras de la empresa, para determinar la viabilidad económica, establecimiento del proceso contable a seguir, selección del software que se utilizará en el proceso contable, estados financieros proyectados, indicadores financieros (Prueba de ácido, rentabilidad, rotación de inventario, razones de endeudamiento, razones de eficiencia y operación, TIR, VPN, PRI), punto de equilibrio, sistema de financiamiento.		
Técnicas Instrucciones y Grupales:	Rompe hielo, entrevista, interacción, plan de trabajo		
Total de horas:	17 horas	Costo por hora:	1,242.86

Entregables

Por cada curso de capacitación se deberán entregar las siguientes evidencias:

- Reportes diagnóstico, plan de acción y plan de seguimiento
- Carta de Satisfacción por parte del empresario.
- Relación de asistencia.
- Evaluación del participante.
- Fotografías.



Comercialización



Con el objetivo de introducir al mercado con una estrategia de comercialización es con la finalidad de lograr las ventas estimadas en el estudio realizado, mejorar los procesos de comercialización desde la prospección hasta los servicios postventas, se pretende invertir en estrategias de comercialización; las cuales impactarán de manera importante en el crecimiento de la empresa y su desarrollo integral.

Diseño de Manual de Identidad e Imagen Corporativa

Objetivo: Desarrollar una imagen que refleje la esencia y los valores de la empresa, que generen una percepción de profesionalismo, confianza y calidad interna y externamente. Una imagen corporativa definida otorgará una coherencia a toda la comunicación de la empresa, generando así un valor determinante los servicios que oferta la empresa.

ETAPAS:

1. Creación de la marca
2. Conceptualización
3. Diseño de logotipo y sus variantes
4. Antecedentes de la empresa
5. Valores
6. Reglamento de usos visuales
7. Diseño de papelería institucional
8. Diseño de elementos visuales
9. Diseño de elementos de presentación
10. Diseño de promocionales
11. Reglamento de comunicación publicitario
12. Diseño de manual de vestimenta
13. Diseño de señalética.
14. Diseño de presentación visual institucional



ENTREGABLES

1. Manual de Imagen corporativa
2. Manual de Identidad
3. Manual de vestimenta
4. Manual de señalética
5. Gráficos en digital
6. Papelería institucional en formato de impresión
7. Elementos visuales en digital

Diseño de Pagina Web

Objetivo: definir estratégicamente la planeación de la creación de un sitio web, facilitando la creación de este, principalmente que permita tener una clara dirección de la estrategia de implementar. Esta herramienta la empresa podrá posicionarse más fácilmente en medios digitales.

ETAPAS

1. Planificación:
2. Selección de dominio.
3. Selección y proveedor de Hosting.
4. Diseño de arquitectura y usabilidad de sitio Web.
5. Revisión de arquitectura sitio web.
6. Diseño de Interfaz.
7. Construcción y Desarrollo técnico.
8. Programación de sitio.
9. Testeo y subida a producción.
10. Medición de Trafico.

ENTREGABLES

1. Usuarios y accesos de los servicios (Dominio y hosting)
2. Archivos en digital de página web



3. Acceso para administración de sitio WEB
4. Generación de usuarios Administradores.
5. Plan de trabajo de 6 meses.

Intervención Campaña de Marketing Digital y redes Sociales

Objetivo: Desarrollar estrategias en medios digitales que permitan posicionar a la empresa, sus productos o servicios, mediante esta estrategia se planea comunicar de manera directa con el público la esencia de la empresa y sus valores, para manejar el posicionamiento de la marca e implementar estrategias de lealtad e impacto social con los clientes y el público en general.

ETAPAS:

1. Definición de objetivos
2. Diagnostico Digital
3. Desarrollo de caso de negocios acorde a objetivos específicos (productos, servicios o acción en medios digitales)
4. Análisis de competencia en medios digitales y su posicionamiento.
5. Email Marketing, Web Marketing, Redes Sociales, Foursquare/Swarm, Facebook Ads y Google Adwords
6. Preparación de estrategias y tácticas.
7. Definición de métricas.
8. Diseños, configuraciones y/o programación.
9. Programación de URLS de Seguimiento.

Entregables:

- Diseños.
- Plan de Trabajo de 18 meses.
- Reportes de seguimiento.
- Interpretación de datos estadísticos.
- Informes.

Desarrollo de Plan de Medios



Objetivo: Hacer llegar el mensaje con mayor alcance al mercado objetivo, posicionando los productos y servicios de la empresa “Impecable EcoCenter” con el fin de darse a conocer al mercado y que tanto el público objetivo, como el público en general reconozcan la marca y los servicios de la empresa. Generando así un mayor impacto en la participación del mercado.

ETAPAS

1. Diseño de objetivos.
2. Diseño de conceptualización de la campaña.
3. Análisis del mercado.
4. Análisis del comportamiento del segmento.
5. Análisis de la estrategia de comunicación de la competencia.
6. Desarrollo de la estrategia.
7. Canal
8. Análisis de los medios
9. Alcance de los medios
10. Selección de medios
11. Desarrollo de presupuesto
12. Plan de trabajo

ENTREGABLES

- Plan de Medios
- Calendario/cronograma de actividades
- Presupuesto
- Plan de trabajo

6. Rubros que se van a adquirir influyen en los procesos de la empresa.

Infraestructura Productiva



ACONDICIONAMIENTO DEL LAS INSTALACIONES.	Las instalaciones con la cual se cuenta tienen una medida de 8m x 17m y un espacio para estacionamiento de clientes de hasta 2 vehículos. Se desea remodelar y acondicionar para que favorezca la eficiencia, seguridad e higiene en el espacio de trabajo y en el servicio que se ofrece.
1. Suministro y colocación de muros divisorios de tabla roca y demolición de la pared divisoria de concreto.	DESGLOSE Demolición de una pared divisoria de 3m de alto x 9.85 de largo que se encuentra al interior de las instalaciones de la empresa y que se necesita demoler para poder delimitar las áreas de trabajo con muros de tabla roca. De esta forma se instalaran muros divisorios de tabla roca, la razón de la existencia de cada muro es para delimitar cada área de trabajo y que estás se conserven en orden y limpias adecuadas para su uso. Quedando de la siguiente forma: <ul style="list-style-type: none"> • Área de lavado. • Área de planchado. • Área de costura expés. • Área de administración. Oficina de administración donde se realizarán las juntas con el personal y que contará con una zona de comida y descanso para el personal y 1 sanitario completo
2. Ampliación de la entrada principal	Ampliación de la entrada principal y colocación de puerta corrediza fabricada con marco de aluminio y cristal medida 4m largo x 3m alto. Al usar una puerta corrediza para la entrada principal, no obstruirá el espacio del estacionamiento, de esta forma los clientes podrán bajarse de su auto y entrar al local sin ninguna dificultad.
3. Remodelación de la recepción	Suministro y elaboración de anaqueles de tabla roca que se usarán para colocar la ropa ya procesada lista para ser entregada, a la vez, dichos anaqueles de tabla roca servirán como muros divisorios entre la recepción y las áreas de trabajo. Manteniendo dicha área de trabajo en orden e higiénica evitando así una contaminación cruzada con las otras áreas de trabajo.
4. Suministro y colocación de piso de alto tráfico	Suministro y colocación de piso de alto tráfico doble carga, antiderrapante y rectificado en todas las áreas de trabajo. Para evitar accidentes y facilitar la eficiencia en el tránsito de dichas áreas.
5. Suministro y aplicación de pasta lisa y pintura vinílica.	Suministro y colocación de pasta lisa con acabado pulido incluye sellador de muros. Aplicación de pintura vinílica en muros interiores y exteriores. Se usarán los colores de la identidad corporativa de la marca para proyectar la imagen visual deseada de limpieza y confianza al mercado objetivo.
6. Construcción de acceso para salida de emergencia	Construcción de salida de emergencia para garantizar la seguridad en el trabajo y en el personal.



Equipamiento

EQUIPO DE TRABAJO		Adquisición de equipos, maquinarias y herramientas de trabajo que permitan una mayor productividad.
CANTIDAD	EQUIPO	DESCRIPCIÓN DE USO
1	Máquina de coser	Se usará para para realizar el servicio de arreglos de ropa.
4	Lavadoras marca Huebsch modelo HWNMN 7kg con tecnología High Efficient.	Se usará para procesar el lavado de la ropa de manera eficiente; ya que, la tecnología High Efficient del equipo permite el ahorro de agua y luz.
4	Secadoras marca Huebsch modelo HDG809 9 kg C/U con tecnología High Efficient.	Se usará para procesar el secado de la ropa de manera eficiente; ya que, la tecnología High Efficient del equipo permite el ahorro de gas y luz.
1	Lavadora Huebsch modelo HCN040G 18 kg con tecnología High Efficient.	Se usará para procesar el lavado de edredones, sábanas, cortinas, manteles de manera eficiente; ya que, la tecnología High Efficient del equipo permite el ahorro de agua y luz.
1	Secadora marca Huebsch modelo HDG809 18 kg C/U con tecnología High Efficient.	Se usará para procesar el secado de edredones, sábanas, cortinas, manteles de manera eficiente; ya que, la tecnología High Efficient del equipo permite el ahorro de gas y luz.
1	Equipo de tintorería ecológico libre de percloretileno incluye lavadora en seco y mesa de desmanchado	Se usará para procesar el desmanchado y lavado en seco de la ropa de manera ecológica y eficiente; ya que el equipo de lavado en seco utiliza un solvente que no contamina llamado GREEN EARTH basado en silicón y que es 100% biodegradable, seguro para las personas y para el medio ambiente.
1	Equipo de planchado	Se usará para procesar el planchado de la ropa limpia.
1	Diseño de página web	La página web servirá como medio online de comercialización de los productos y servicios para que el cliente pueda ordenar en línea su servicio a domicilio o su servicio de Lockers las 24 horas los 365 días del año incluyendo festivos y pueda gozar de los servicios y recibir su ropa limpia a tiempo sin contratiempos. Además podrá realizar su pago en línea o recargar su tarjeta de prepago de lavandería y tintorería.



1	Diseño de aplicación móvil	La aplicación móvil servirá para que el cliente interactúe durante todo el proceso de lavado de su ropa, localice la estación de lockers más cercana a su domicilio, pague en línea o recargue su tarjeta de prepago de lavandería y tintorería ó reciba nuestros promociones y descuentos por medio de las notificaciones push de la aplicación móvil y también al igual que la página web servirá como medio online de comercialización de los productos y servicios para que el cliente pueda ordenar en línea su servicio a domicilio o su servicio de Lockers las 24 horas los 365 días del año incluyendo festivos y pueda gozar de los servicios y recibir su ropa limpia a tiempo sin contratiempos.
1	Diseño de software y enlace terminal punto de venta	El diseño del punto de venta contendrá un software el cual será el cerebro que regulará y dirigirá la plataforma web, y permitirá ofrecer un nuevo concepto de lavandería y tintorería totalmente online y disponible las 24 horas a los clientes. El software estará enlazado a la aplicación móvil y página web de la empresa con la finalidad de que no se dupliquen ordenes, el cliente pregunte si tiene dudas y viceversa y sobre todo al momento de recepcionar la ropa del cliente, se le podrá tomar foto a cada prenda de lavandería, tintorería, planchado o costura y se le aplicará un código de barras especial para este proceso a cada prenda y quedará registrado en el software, de modo que si el cliente quiere verificar o corroborar que ropa mando a lavar o planchar pueda verificarlo desde la comodidad de su celular o computadora y saber que ropa está mandando, así mismo, el cliente podrá visualizar su historial de lavado y seguir su proceso de lavado en tiempo real. Por esta razón es importante el diseño del punto de venta con su software integrado y el enlace de la plataforma web
1	Sistema de filtración de agua	Se usará para procesar el agua y eliminar los sólidos suspendidos, exceso de cloro y demás partículas que puedan provocar un deterioro significativo en las prendas de los clientes y en el equipos y maquinaria de lavado.
20	Lockers MLDI-1-6 Medidas 30X46X61X193 CM	La adquisición de estos lockers, le dan un valor agregado al servicio de lavandería y tintorería de la empresa y lo coloca con una ventaja competitiva muy fuerte frente a la competencia, ya que, estos Lockers servirán como medio de recolección de ropa las 24 horas los 365 días del año incluyendo festivos, los 20 Lockers estarán ubicados en grupos de 5 lockers en puntos estratégicos de la ciudad previo estudio de mercado. Se pretende colocar 4 puntos de recolección llamados "estaciones de lockers 24 horas". Cada estación contará con 5 lockers y estarán situados al interior de lugares que tengan actividad y afluencia de gente y vehículos 24 horas, tales como hoteles,



		plazas, tiendas de conveniencia 24 horas.
2	Kiosko terminal punto de venta	El kiosko terminal punto de venta se usará para optimizar las opciones de pago. El cliente no solo podrá pagar en línea. Si no que las estaciones de lockers 24 horas contarán con maquina automática de pago con tarjeta de débito o crédito.

Comercialización

ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN	Diseño de campaña de publicidad offline en medios tradicionales y diseño de publicidad online utilizando estrategias de mercadotecnia que permitan posicionar la empresa y su servicio en el mercado objetivo y lograr una mayor participación.
1. Estrategias de publicidad en Medio Digitales por 6 Meses	<p>DESGLOSE</p> <p>Acorde a la campaña de publicidad diseñada se lanzará publicidad online a través de:</p> <ul style="list-style-type: none">Las redes sociales que utiliza el mercado objetivo esto con la finalidad de generar seguidores y captar nuevos clientes.Se utilizará el Pago por clic (PPC) para impulsar el tráfico y atraer nuevos visitantes al sitio web de la empresaOptimización del posicionamiento en los motores de búsqueda (SEO) con la finalidad de aparecer en los primeros lugares de los buscadores y los prospectos puedan encontrarnos con facilidad
2. Estrategias de Publicidad en medios tradicionales por 6 meses	<ul style="list-style-type: none">Anuncio spot en perifoneo para venta directa para dar a conocer la apertura y los servicios que se ofrece al mercado objetivo con la finalidad de estimular las ventas.Anuncio storytelling en Televisión para dar a conocer la apertura y los servicios que se ofrece donde se contará una historia apelando al sentimiento localista con la finalidad de captar nuevos clientes y aumentar la demanda del servicio.Anuncios en revistas locales que lleguen al mercado objetivo basado en el diseño de contenido de la campaña publicitaria.
3. Estrategia de marketing	Diseño y desarrollo de campaña de publicidad basada en estrategias de marketing alternativo con la finalidad de generar una conexión emocional en el mercado objetivo respecto a la marca y lograr una mayor participación de mercado. La campaña de publicidad utilizará el marketing de experiencias para lograr un impacto transversal offline y online en el mercado objetivo de la Ciudad de Villahermosa, Tabasco.
4. Administración de Redes Sociales por 6 Meses	Gestión y mantenimiento de las redes sociales y plataforma web de la empresa incluye monitoreo de la marca en las redes sociales, reporte Social analytics, reporte y análisis Social CRM, envío de códigos promocionales QR a través de notificaciones push y actualización de la plataforma web y redes sociales de acuerdo a las promociones y publicidad fijada en el cronograma de la campaña de publicidad.



Consultoría



Con el fin de aumentar la rentabilidad de la empresa “Impecable EcoCenter”, la empresa especializada en consultoría y capacitación “Centro Interactivo de Capacitación Empresarial, S.C.,” impartirá los siguiente cursos:

Diagnóstico	Sensibilizar a los dueños del negocio y su equipo de trabajo sobre la importancia de emprender juntos un proceso de mejora y modernización de la empresa.
Diseño de plan	Diseñar el plan para el mejoramiento de las áreas definidas como prioritarias y/o estratégicas, involucrando en ello tanto al dueño del negocio como a su equipo de trabajo, a efectos de que el proceso de consultoría lo hagan suyo y este se convierta para ellos en un efectivo proceso enseñanza-aprendizaje y formación empresarial.
Implementación	Implementación de lo planeado
Estrategias de Mejoras	Aplicación y puesta en marcha de las mejoras diseñadas, buscando establecer primeramente aquellas que generen alto impacto al negocio y alta motivación al dueño y su equipo de trabajo
Evaluación	Validar y/o verificar la aplicación eficaz y eficiente de las herramientas de mejora del negocio, de tal forma que nos permita medir y determinar la efectividad de su cumplimiento.
Seguimiento	

7. Resumen de todos los aportantes y una cotización para cada concepto de gasto contemplado.

Aportaciones	Porcentaje	Monto de Inversión
INDEM	57%	\$ 522,033.52
Gobierno Estatal	25%	\$ 228,388.97
Emprendedor (Sector Privado)	18%	\$ 163,133.38
Total de Inversión	100%	\$ 913,555.87

Aportaciones por Rubro

Rubro	Porcentaje	Montos
Infraestructura Productiva	15%	\$133,400.00
Equipamiento	60%	\$549,895.87
Capacitación	10%	\$87,000.00
Comercialización	16%	\$143,260.00
Totales	100%	\$913,555.87



Centro de Emprendimiento
Proyecto INADEM: Impecable EcoCenter
Emprendedor (a): Judith Magdalena Aguilar Castellanos



Lic. David Gustavo
Rodríguez Rosario
Secretario de Desarrollo
Económico y Turismo



OFICIO

SDET/147/2015

Asunto: Aportación Económica a Proyecto
Villahermosa, Tab., a 23 de marzo 2015

CONSEJO DIRECTIVO
Instituto Nacional del Emprendedor
Presente

La C. Judith Magdalena Aguilar Castellanos, está implementando el Proyecto "Impecable EcoCenter", "Cuyo objetivo es posicionarse como un centro de soluciones integrales para prendas de vestir, aplicando tecnología de vanguardia de última generación permitiendo que este concepto de negocio sea sustentable y ecológico.

El Gobierno del Estado en su Plan Estatal de Desarrollo 2013-2018 plantea como una de sus prioridades la generación de empleos de calidad mediante el impulso integral a las micro, pequeñas y medianas empresas del Estado, razón por la cual, en caso de que este proyecto sea autorizado por el Instituto Nacional del Emprendedor, se brindará apoyo económico estatal por \$ 228,388.97 (doscientos veintiocho mil trescientos ochenta y ocho pesos 97100 M.N.), en virtud de que su implementación incidirá en el impulso a las MIPYMES de los sectores estratégicos.

Por lo anterior se extiende la presente carta a petición de la C. Judith Magdalena Aguilar Castellanos, para fines de participación en la Convocatoria Pública para acceder a los Apoyos del Fondo Nacional Emprendedor 2015 en la categoría I: Programas de Sectores Estratégicos y Desarrollo Regional, bajo la modalidad 1.A.- reactivación Económica para el Programa Nacional para la Prevención social de la Violencia y la Delincuencia y la Cruzada Nacional contra el Hambre.

Sin más por el momento, aprovecho la ocasión para saludarte con afecto.

ATENTAMENTE

C.c.p. Archivo

Prof. Peseo Tabasco No. 1504, Col. Tabasco 2005
Tel. (993) 332-6560
Villahermosa, Tabasco, México
<http://idm.tabasco.gob.mx>



UNIVERSIDAD JUÁREZ
AUTÓNOMA DE TABASCO

"ESTUDIO EN LA DUDA. ACCIÓN EN LA FE"



SECRETARÍA DE SERVICIOS ACADÉMICOS
CENTRO DE EMPRENDIMIENTO

Oficio 048/CEDEM/2015
23 de Marzo de 2015

LIC. ENRIQUE JACOB ROCHA
PRESIDENTE DEL INSTITUTO NACIONAL DEL EMPRENDEDOR
PRESENTE.

Por este conducto, hago constar que el Proyecto: "Impecable EcoCenter", de la emprendedora Judith Magdalena Aguilar Castellanos, se incubó en el Centro de Emprendimiento de la Universidad Juárez Autónoma de Tabasco por un periodo de 5 meses, con el apoyo de un equipo multidisciplinario de consultores.

Sirva además la presente para establecer un compromiso de seguimiento al proyecto en cuestión, con la finalidad de seguir abonando a su fortalecimiento y consolidación.

Sin otro particular, aprovecho la ocasión para enviarle un cordial saludo.

Atentamente

Lic. Giselle Olivares Morales
Encargada de la Coordinación

C.c.p. Dr. José Manuel Piña Gutiérrez, Rector
Dra. Dora María Frías Márquez, Secretaria de Servicios Académicos.
C. Judith Magdalena Aguilar Castellanos, Emprendedora.
Archivo.

Av. Universidad s/n, Zona de la Cultura 23M Col. Magisterial, C.P. 86040 Villahermosa, Tabasco
Tel. (993) 338.15.00 Ext. 6095/6246 E-mail: emprendedores@ujat.mx

