

EMPRENDIMIENTO DE LA EMPRESA DE LAVANDERÍA GRUPO EMPRESARIAL  
BYV S.A.S EN LA CIUDAD DE PUERTO GAITAN, RUBIALES.

Zunly Carolynee Valencia Bonilla

UNIVERSIDAD SANTO TOMAS  
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES  
NEGOCIOS INTERNACIONALES  
BOGOTÁ D.C  
2023

EMPRENDIMIENTO DE LA EMPRESA DE LAVANDERÍA GRUPO EMPRESARIAL  
BYV S.A.S EN LA CIUDAD DE PUERTO GAITAN, RUBIALES.

Zunly Carlynee Valencia Bonilla

TRABAJO DE GRADO, EMPRENDIMIENTO, PARA OPTAR POR EL  
TITULO DE  
PROFESIONAL EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

ASESOR: Miguel Antonio Alba  
NEGOCIOS INTERNACIONALES.

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS  
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES  
NEGOCIOS INTERNACIONALES  
BOGOTÁ D.C

2023

## Contenido

Título .....	7
Investigación de mercados .....	7
Definición de objetivos .....	10
Justificación y antecedentes del proyecto .....	11
Análisis del sector .....	11
Análisis de mercado .....	12
Análisis de la competencia .....	12
Estrategias de mercado.....	12
Concepto del producto o servicio .....	13
Estrategias de distribución .....	13
Estrategias de precio.....	13
Estrategias de promoción.....	13
Estrategias de comunicación .....	13
Estrategias de servicio .....	14
Presupuesto de la mezcla de mercado .....	15
Estrategias de aprovisionamiento .....	15
Proyección de ventas .....	16
Proyección mínima a cinco (5) años .....	18
Justificación de las ventas.....	20

Política de cartera .....	20
Operación .....	21
Ficha técnica del producto o servicio .....	21
Estado de desarrollo .....	22
Descripción del proceso .....	22
Necesidades y requerimientos .....	24
Plan de producción.....	24
Plan de compras.....	25
Costos de producción .....	27
Infraestructura .....	28
Estrategia Organizacional.....	29
Análisis DOFA .....	29
Organismos de apoyo .....	30
Estructura organizacional .....	30
Organigrama de la empresa.....	33
Aspectos legales .....	33
Constitución empresa y aspectos legales .....	33
Costos administrativos .....	34
Gastos de personal .....	34
Gastos de puesta en marcha .....	34

Gastos anuales de administración .....	35
Ingresos.....	35
Recursos de capital.....	35
Egresos .....	35
Cronograma de actividades.....	37
Aportes al Plan Nacional o Regional de Desarrollo .....	37
Aportes al Clúster o Cadena Productiva.....	37
Impactos.....	37
Impacto Económico.....	37
Impacto Regional .....	38
Impacto Social.....	38
Impacto Ambiental.....	38
Resumen Ejecutivo .....	38
Concepto del negocio.....	40
Potencial del mercado en cifras .....	40
Ventajas competitivas y propuesta de valor .....	40
Resumen de las inversiones requeridas .....	41
Proyecciones de ventas y rentabilidad .....	41
Evaluación de viabilidad.....	45
Anexos y Registros de formalización.....	58

Registro de existencia y representación legal expedido por la Cámara y Comercio	58
.....	58
El registro de RUT.....	58
El registro ante RUES .....	58
El registro ante la DIAN (CCB, 2020).....	58

## Título

EMPRENDIMIENTO DE LAVANDERIA DE LA EMPRESA GRUPO EMPRESARIAL  
BYV S.A.S EN LA CIUDAD DE PUERTO GAITAN, RUBIALES.

## Investigación de mercados

Público objetivo: Al público al que la lavandería se quiere dirigir es al sector empresarial petrolero de la zona de rubiales meta, por medio de los hoteles que existen en la zona, debido a en los hoteles se hospedan los colaboradores de la petrolera y se realizan contratos tanto de alimentación como de lavandería.

Análisis de la competencia: en la zona existen diferentes hoteles, cada uno con sus respectivas lavanderías, sin embargo, no todos los hoteles se llenan y no se abarca el total de la capacidad de las lavanderías, sin embargo, los hoteles con los que tiene alianza la lavandería BYV actualmente tienen un contrato con Ecopetrol que hace que la demanda del servicio de lavandería sea constante, debido a que el aforo en los hoteles permanece completo la mayor parte del tiempo.

Para realizar la investigación de mercados se determinó el uso de la herramienta de recolección de información ENCUESTA, ya que es una forma eficaz de utilizar.

Se realizaron encuestas para obtener datos sobre los requerimientos de los contratistas del servicio de lavandería, de esta manera podemos implementar las características que recolectamos y mejorar la calidad de los servicios.

Se realizaron encuestas a los colaboradores de las empresas y a las empresas contratistas, con el fin de obtener información para mejorar el servicio de lavandería

El tamaño del mercado en puerto Gaitán meta y sus alrededores es de 44.644 habitantes, mercado objetivo 22.028, que consiste en población urbana que trabajan en las petroleras con las que tenemos contratos

¿Cuánto considera usted que es el precio justo para lavar una muda de ropa? \*



- De 10.000 a 12.000 cop
- De 12.000 a 15.000 cop
- De 15.000 a 20.000
- Otro:

¿Le gusta el olor del suavizante en la ropa? \*



- Si
- No
- A veces
- Otro: \_\_\_\_\_

En una lavandería ¿Cómo prefiere que le hagan entrega de su ropa? \*



- Doblada y en Tulas
- Doblada y en bolsa
- Colgada en ganchos
- No tiene ninguna preferencia

Con qué frecuencia lava usted su ropa en la lavandería \*



- De 1 a 2 veces por semana
- De 2-4 veces por semana
- Todos los días
- Nunca lava la ropa en la lavandería
- 2 veces al mes o menos
- Otro: \_\_\_\_\_

¿cuanto tiempo piensa que es lo justo para recibir su ropa de la lavandería ?

- 1 día
- 2 Dias
- 3 Dias
- El tiempo que sea necesario
- Otro: \_\_\_\_\_

¿con que calidad considera que ha recibido el servicio de lavandería los últimos \* meses?

- Alta (siempre está muy bien lavado)
- Buena (está muy bien pero no es excelente)
- Media (aveces las prendas están sucias)
- Baja (no está conforme con el servicio)

## Definición de objetivos

### Objetivo General

Crear una empresa de sociedad anónima simplificada, dedicada a los servicios de la lavandería en la localidad de rubiales porvenir y a través de una investigación de mercados perfeccionar el servicio de lavado.

### Objetivos Específicos.

- Alcanzar una rentabilidad mínima de la inversión del 30% mediante la prestación de servicios de lavandería en el año 2023
- alcanzar una participación en el mercado del 45% en el mercado local potencial, debido a que existe una variedad importante contratistas de Ecopetrol, actualmente trabajamos con algunos, como GTC, Profesionales, Mr y distintas empresas que son las encargadas del personal de Ecopetrol

- Definir la propuesta de valor de la compañía.

## Justificación y antecedentes del proyecto

### **JUSTIFICACION**

Es válido navegar en un océano infinito, con millones de posibilidades y direcciones para alcanzar una meta, pero es imprescindible determinar en qué momento la tormenta agudiza su camino; es por eso que el emprendimiento GRUPO EMPRESARIAL BYV S.A.S toma la decisión de realizar un alto en el camino y determinar cuál es realmente el rumbo que debe fortalecer; con el fin de incrementar su posicionamiento en el mercado y suplir la demanda insatisfecha por los hoteleros y demás segmentos.

### **ANTECEDENTES DEL PROYECTO.**

En la zona no existía mucha variedad de lavanderías, la lavandería BYV ha sido pionera en proporcionar servicios de lavandería teniendo una empresa totalmente constituida.

## Análisis del sector

Actualmente la competencia que se encuentra ubicada en el sector no alcanza a suplir la demanda de prendas de ropa que se deben lavar a diario por ende el grupo empresarial BYV S.A.S sule el 50% de demanda; dejando así pequeñas lavanderías con el restante del mercado. Por otra parte, la tecnología que la empresa actualmente tiene a pesar de no ser muy tecnificada supera a la competencia por su composición y organización.

### Análisis de mercado

Para realizar el siguiente análisis de mercado se tomará como fundamento la teoría de Philip kotler siguiendo las bases fundamentales de la mercadotecnia, basados en las 4 P; (producto, precio, plaza, promoción), utilizadas para identificar problemáticas de mercadeo y solucionarlas por medio de estrategias.

### Análisis de la competencia

La competencia que actualmente tiene la empresa es muy poca ya que ninguna a de las demás empresas cuentan con la infraestructura que nosotros contamos, es decir que su capacidad instalada esta saturada mientras la nuestra se encuentra optima para maximizar los ingresos.

### Estrategias de mercado

Las estrategias de mercado definidas para la organización con llevan a mantener todos los servicios con un costo estable con la finalidad de tener un mercado competitivo, destacándose por la calidad del servicio al cliente.

## Concepto del producto o servicio

Lavado y limpieza textil de prendas de trabajo pesado para hoteles del sector petrolero.

## Estrategias de distribución

Actualmente la distribución de la compañía se realiza mediante entrega personalizada a cada habitación de los hoteles entregando la ropa lavada en tulas marcadas con el número de la habitación y el nombre de cada persona.

## Estrategias de precio

Actualmente la compañía maneja un precio promedio que es determinado por la petrolera; en cuanto a las personas particulares que requieren el servicio de lavado particular se estableció un valor del 10% menos que el precio que tienen las petroleras.

## Estrategias de promoción

Una estrategia efectiva es el marketing de referidos, en el cual se incentiva a los clientes a recomendar la lavandería a sus amigos y familiares a cambio de descuentos o promociones en el servicio, pueden ser Giftcards o algún tipo de registro en sus medios digitales.

## Estrategias de comunicación

Escucha activa: prestamos atención a la retroalimentación de los clientes para ajustar estrategia de servicio, de esta manera podemos satisfacer las necesidades y peticiones de manera eficiente.

Mensaje claro y conciso: cada mensaje y comunicado que enviamos a nuestros clientes lo hacemos a través de carteles en las habitaciones del hotel, debido a la falta de internet en la zona, sin embargo, nos comunicamos directamente con los asesores de las empresas contratistas por medio de correos, donde comunicamos nuestros puntos diferenciados y recibimos críticas constructivas.

### Estrategias de servicio

Calidad de servicio: priorizamos el cuidado de las prendas y la calidad del servicio hacia los clientes:

Rapidez y puntualidad: las prendas se deben entregar diariamente a cada colaborador y se deben llevar a las habitaciones del hotel, algunos hoteles son en otro pueblo y hay que llevar las prendas hasta Alla, así que prestamos un servicio con plazos de entrega muy eficaces.

Tarifas competitivas: establecemos los precios competitivos y justos llegando a una negociación con cada empresa de Ecopetrol, considerando la calidad del servicio y los costos operativos

Comodidad y conveniencia: ofrecemos entregas a domicilio en hoteles fuera del pueblo donde está ubicada la lavandería y puerta a puerta, debido a que hacemos entrega de tulas con las prendas de cada colaborador a cada habitación.

Sostenibilidad: promovemos practicas respetuosas con el medio ambiente, usamos eficientemente la gestión de agua y energía, reutilizando un porcentaje de agua significativo y debido al clima favorable de la zona, no es necesario el uso de la secadora diario y sacamos las prendas al sol.

Retroalimentación y mejora continua: nuestra empresa escucha los comentarios de los clientes y hacemos las modificaciones pertinentes para mejorar continuamente el servicio, como el cambio de detergentes e incluso cambio de equipos.

#### Presupuesto de la mezcla de mercado

Durante el proceso de marketing la compañía establece un presupuesto mínimo de mercadeo con el que se realizar juntas con diferentes directivos de los contratistas de la petrolera para vincular sus compañías en nuestro proceso y poder ofertar nuestros servicios.

- Presupuesto asignado. \$500.000. Mensuales
- Se sacan volantes para promocionar la lavandería debido a la escasez de internet en la zona, también se ponen volantes en las habitaciones del hotel para mantener informados a los clientes sobre las

#### Estrategias de aprovisionamiento

Algunas estrategias de aprovisionamiento que incluimos son:

Evaluación continua: nosotros evaluamos regularmente nuestros productos y proveedores en función a la calidad de los productos, pero también al servicio y los costos que estos nos generan.

Almacenamiento eficiente: debemos organizar el almacenamiento de nuestros suministros de manera eficiente para evitar los desperdicios y contribuir con la gestión adecuada de los recursos, de esta manera podemos reducir los costos.

Los proveedores de insumos para prestar el servicio de lavado actualmente están ubicados en la ciudad de Villavicencio y en puerto Gaitán meta, los cuales cuentan con precios accesibles para mantener un costo estable; actualmente se está trabajando con la empresa Grupo Dalisa S.A.S, ubicada en puerto Gaitán y la empresa Luz Marina Velásquez Guavita, ubicada en Villavicencio.

#### Proyección de ventas

Actualmente la compañía maneja una proyección de ventas con un incremento del 5% respecto al mes anterior factor que es fácil de alcanzar por la demanda del mercado insatisfecha.

<b>PROYECCION DE VENTAS</b>			
	<b>GTC</b>	<b>PROFESIONALES</b>	<b>MORENO VARGAS</b>
<b>ENERO</b>	540	300	150
<b>FEBRERO</b>	567	315	158
<b>MARZO</b>	595	331	165

<b>ABRIL</b>	625	347	174
<b>MAYO</b>	656	365	182
<b>JUNIO</b>	689	383	191
<b>JULIO</b>	724	402	201
<b>AGOSTO</b>	760	422	211
<b>SEPTIEMBRE</b>	798	443	222
<b>NOVIEMBRE</b>	838	465	233
<b>DICIEMBRE</b>	880	489	244
	7672	4262	2131

<b>TOTAL, PRENDAS LAVADAS</b>	<b>14065</b>
-------------------------------	--------------

Para la proyección del año 2023 se tiene establecido la siguiente información teniendo en cuenta que los meses Enero hasta abril se ha cumplido a cabalidad.

<b>PROYECCION DE VENTAS</b>			
	<b>GTC</b>	<b>PROFESIONALES</b>	<b>MORENO VARGAS</b>
<b>ENERO</b>	\$ 5.940.000	\$ 3.600.000	\$ 1.800.000
<b>FEBRERO</b>	\$ 6.237.000	\$ 3.780.000	\$ 1.890.000
<b>MARZO</b>	\$ 6.548.850	\$ 3.969.000	\$ 1.984.500
<b>ABRIL</b>	\$ 6.876.293	\$ 4.167.450	\$ 2.083.725
<b>MAYO</b>	\$ 7.220.107	\$ 4.375.823	\$ 2.187.911
<b>JUNIO</b>	\$ 7.581.112	\$ 4.594.614	\$ 2.297.307

<b>JULIO</b>	\$ 7.960.168	\$ 4.824.344	\$ 2.412.172
<b>AGOSTO</b>	\$ 8.358.177	\$ 5.065.562	\$ 2.532.781
<b>SEPTIEMBRE</b>	\$ 8.776.085	\$ 5.318.840	\$ 2.659.420
<b>NOVIEMBRE</b>	\$ 9.214.890	\$ 5.584.782	\$ 2.792.391
<b>DICIEMBRE</b>	\$ 9.675.634	\$ 5.864.021	\$ 2.932.010
	\$ 84.388.316	\$ 51.144.434	\$ 25.572.217
<b>TOTAL VALOR LAVADAS</b>			<b>\$ 161.104.966</b>

La información proyectada anteriormente se recolecto y promedio de los meses obtenidos en los meses que la empresa ha venido operando.

Proyección mínima a cinco (5) años

<b>PROYECCION DE VENTAS</b>					
	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>
<b>ENERO</b>	11.340.000	\$ 11.838.960	\$12.241.485	\$ 12.902.525	\$ 13.341.211
<b>FEBRERO</b>	11.907.000	\$ 12.430.908	\$12.853.559	\$ 13.547.651	\$ 14.008.271

<b>MARZO</b>	12.502.350	\$ \$ 13.052.453	\$13.496.237	\$ 14.225.034	\$ 14.708.685
<b>ABRIL</b>	13.127.468	\$ \$ 13.705.076	\$14.171.049	\$ 14.936.285	\$ 15.444.119
<b>MAYO</b>	13.783.841	\$ \$ 14.390.330	\$14.879.601	\$ 15.683.100	\$ 16.216.325
<b>JUNIO</b>	14.473.033	\$ \$ 15.109.846	\$15.623.581	\$ 16.467.255	\$ 17.027.141
<b>JULIO</b>	15.196.685	\$ \$ 15.865.339	\$16.404.760	\$ 17.290.617	\$ 17.878.498
<b>AGOSTO</b>	15.956.519	\$ \$ 16.658.606	\$17.224.998	\$ 18.155.148	\$ 18.772.423
<b>SEPTIEMBRE</b>	16.754.345	\$ \$ 17.491.536	\$18.086.248	\$ 19.062.906	\$ 19.711.044
<b>NOVIEMBRE</b>	17.592.062	\$ \$ 18.366.113	\$18.990.561	\$ 20.016.051	\$ 20.696.597
<b>DICIEMBRE</b>	18.471.665	\$ \$ 19.284.418	\$19.940.089	\$ 21.016.853	\$ 21.731.426
	\$161.104.966	\$ 168.193.585	\$173.912.167	\$ 183.303.424	\$189.535.740

<b>INCREMENTO</b>	\$ -	\$ 7.088.619	\$ 5.718.582	\$ 9.391.257	\$ 6.232.316
-------------------	------	--------------	--------------	--------------	--------------

<b>INCREMENT O PORCENTUA L</b>	<b>0%</b>	<b>4,40%</b>	<b>3,40%</b>	<b>5,40%</b>	<b>3,40%</b>
--	-----------	--------------	--------------	--------------	--------------

#### Justificación de las ventas

Actualmente los contratos con las petroleras se encuentran estables y vigentes; la lavandería adquirió un servicio más de lavado correspondiente a moreno Vargas que es una compañía que hasta ahora está ingresando y podemos tener mayor porcentaje de crecimiento sin embargo se promedió un valor general mínimo respecto al comportamiento del año en curso.

#### Política de cartera

El grupo empresarial BYV S.A.S dentro de sus políticas de cartera tiene como fundamento principal no tener más de 30 días de cartera con sus clientes ya que se requiere de un músculo financiero demasiado grande por las cantidades de ropa que se debe lavar

## Operación

Actualmente la operación se encuentra activa y con una buena proyección con personal capacitado en excelente servicio al cliente y manejo de maquinaria y equipo.

## Ficha técnica del producto o servicio

<b>FICHA TECNICA</b>	
<b>NOMBRE DEL SERVICIO</b>	SERVICIO DE LAVADO Y SECADO
<b>DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO</b>	Lavado y cuidado de prendas textiles por medio de procesos especializados con servicio de recolección y entrega a domicilio en el lugar de hospedaje y enfoque en la limpieza efectiva para la preservación adecuada de las telas
<b>TIPO DE SERVICIO</b>	LAVADO Y SECADO
<b>MAQUINARIA Y EQUIPO UTILIZADA</b>	LAVADORAS Y SECADORAS

<b>GARANTIA</b>	La empresa ofrece una política de garantía donde se responde por las prendas que se averíen durante el servicio
<b>PRODUCTOS UTILIZADOS</b>	JABÓN DESENGRASANTE, HIPOCLORITO, SUAVIZANTE.
<b>TIEMPO DE ENTREGA</b>	DIARIO
<b>TARIFA</b>	ESTÁNDAR SEGÚN CONTRATO.
<b>RESPONSABLE</b>	CAROLYNEE VALENCIA.

#### Estado de desarrollo

#### Descripción del proceso

Recepción de la ropa: recibimos la ropa sucia de los clientes en el mostrador o la recogemos en las distintas habitaciones del hotel y también vamos a los otros hoteles a domicilio para recoger y entrar la ropa.

Clasificación de ropa: cuando recibimos la ropa separamos por tipo de material y color, también por tipo de tela y agrupamos los artículos especiales como sábanas y cortinas.

Etiquetado y separación: cada prenda es etiquetada con un número para evitar mezclas y pérdidas, además se buscan las prendas que tienen más manchas para tratarlas correctamente.

Proceso de lavado: las prendas se introducen en las máquinas de lavado según su color y tipo de tela, se utilizan productos de alta calidad para garantizar una limpieza eficiente.

Secado: una vez están lavadas las prendas, se transfieren a las secadoras industriales se seca a la temperatura y tiempo adecuado para cada material y de esa manera evitar daños.

Inspección: se hace una inspección de calidad para asegurarnos de que todas las prendas estén limpias y en condiciones óptimas para la entrega.

Empaque y etiqueta: las prendas se doblan y se ponen en tulas para su devolución.

Facturación y pagos: cuando finaliza el mes cada empresa recoge planillas que se llenan con las firmas de los colaboradores diariamente, esto se hace para comprobar la cantidad de prendas que dejaron en nuestra lavandería, con el fin de llevar un control y orden, después de que recogen las planillas con las firmas se emite una proforma que revisan, para que realicemos una factura y hacen el respectivo pago.

Gestión de inventario y suministros: se mantiene un control de los productos y suministros necesarios para la lavandería y se reponen cuando es necesario.

Mantenimiento de equipos: se realizan regularmente mantenimiento a los equipos para garantizar un funcionamiento eficiente de las máquinas y una vida útil duradera.

## Necesidades y requerimientos

### Plan de producción

La lavandería BYV trabaja de domingo a domingo así que el sistema de producción se organiza de la siguiente manera:

Recepción y clasificación (mañana): se recibe la ropa o se recoge en cada hotel y se hace la respectiva clasificación donde separan las prendas por tipo y nivel de suciedad

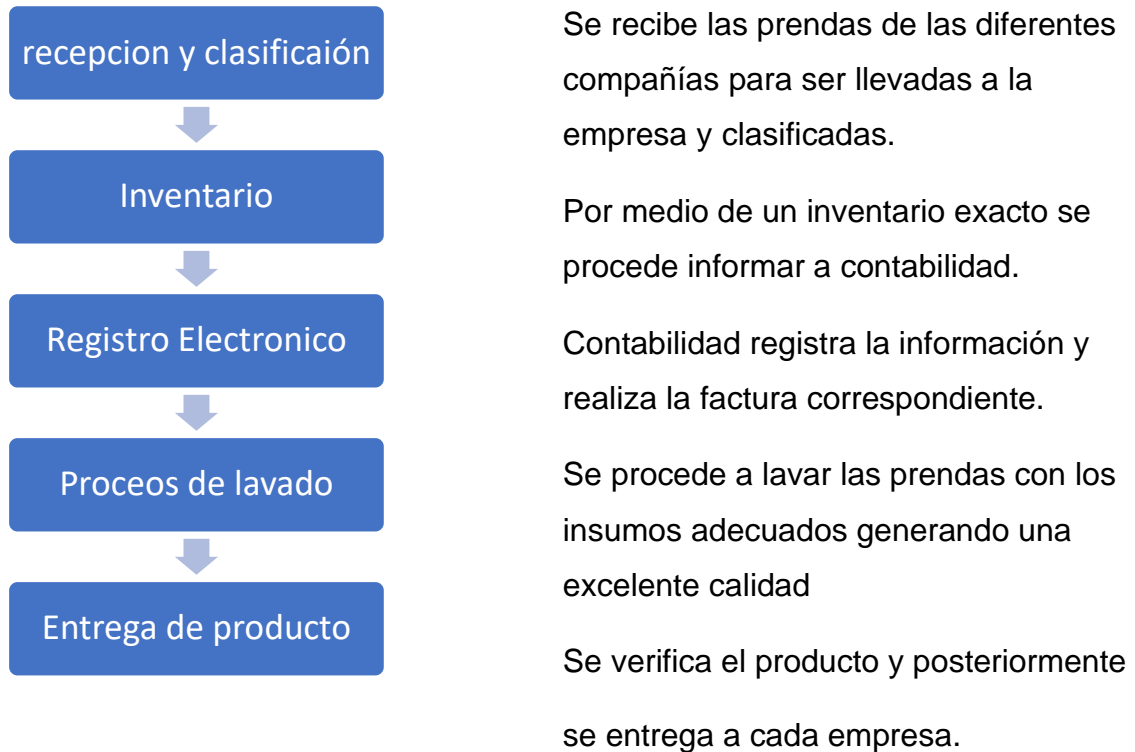
Personal: contratar personal capacitado para el lavado y atención al cliente, así que se proporcionará la capacitación adecuada sobre los procedimientos que se realizan dentro de la lavandería.

Inventario: mantener un inventario controlado de los detergentes, desengrasantes y diferentes suministros que se utilizan para la prestación adecuada del servicio, de esta manera se evitan los gastos adicionales y el desperdicio de insumos.

Registro electrónico: por medio de un registro se mantiene controlado el informe de las dotaciones que se lavan diariamente, también se hace registro de las firmas de cada persona, para tener constancia de que se hospedan en el hotel.

Proceso de lavado: definir protocolos de lavado para los distintos tipos de prendas, para seleccionar y darle el tratamiento adecuado a cada prenda.

Recursos y espacio: hay que hacer una evaluación continua de la capacidad del local y de los equipos con los que cuenta actualmente la lavandera para saber si es necesario adquirir más equipos de lavadoras y secadoras.



Servicio post venta: se pide retro alimentación a los contratistas de la empresa, con quien tenemos contacto directo, de esta forma se puede ofrecer un mejor servicio.

### Plan de compras

Mensualmente se calcula el número de prendas que se van a lavar durante el siguiente mes y conforme a eso, se realizan las compras de insumos.

Insumos de lavandería:

- Detergentes para ropa
- Suavizante de telas
- Hipoclorito de sodio (blanqueador)

- Desengrasante

#### Suministros de limpieza:

- Limpiadores multiusos
- Desinfectantes
- Escobas

#### Equipos de lavandería:

- Lavadoras y secadoras industriales
- Sesta de ropa sucia
- Mesa

#### Repuestos y accesorios

- Filtros para lavadoras
- Correas y piezas de repuestos para equipos
- Tulas
- Bombillas

#### Material de oficina

- Papelería básica
- Marcadores para marcar las tulas
- Etiquetas para identificar las prendas

Costos de producción

<b>MATERIALES Y SUMINISTROS</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR</b>	<b>TOTAL</b>
JABON INDUSTRIAL	4	\$ 120.000	\$ 480.000
TRANSPORTE	1	\$ 100.000	\$ 100.000
DESENGRASANTE	2	\$ 70.000	\$ 140.000
HIPOCLORITO	1	\$ 50.000	\$ 50.000
			\$ 770.000

<b>SERVICIOS PUBLICOS</b>		
ENEL CODENSA	\$	1.260.470

Infraestructura

<b>INVERSION INICIAL</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
LAVADORAS	7	\$ 1.500.000	\$ 10.500.000
SECADORAS	2	\$ 2.000.000	\$ 4.000.000
MENAJE	1	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
ADECUACIONES LOCATIVAS	1	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
VEHICULO MOTORIZADO	1	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000
TULAS	70	\$ 5.000	\$ 350.000
			<b>\$ 21.350.000</b>

## Estrategia Organizacional

Eficiencia operativa: Optimizamos los procesos para reducir los costos y aumentar la productividad y eficiencia en el interior de la organización.

Gestión del personal: logramos capacitar a nuestros colaboradores para que den un buen servicio a los clientes y la ropa quede impecable.

## Análisis DOFA

<p>A</p> <p>A1 – Petrolera termine su contratación</p> <p>A2- SERVICIO DE ENERGIA</p> <p>INESTABLE</p> <p>A3- DIFICIL ACCESO Y</p> <p>DESPLAZAMIENTO</p> <p>A4- OFERTA DE COLABORADORES</p> <p>INSUFICIENTE</p>	<p>F</p> <p>F1 - EMPLEADOS ESTABLES</p> <p>F2 – MAQUINARIA DE BUENA</p> <p>CALIDAD</p> <p>F3 – SERVICIO DE AGUA DE POZO</p> <p>PRIVADO.</p> <p>F4 – CONVENIOS CON CASINOS</p> <p>DIRECTOS DE LA PETROLERA</p>
<p>D</p> <p>D1- FALTA DE ESPACIO.</p> <p>D2- MAQUINARIA CON</p> <p>FUNCIONAMIENTO SOLO</p> <p>ENERGETICO.</p>	<p>O</p> <p>O1- CLIENTES CONSTANTES</p> <p>O2 – SEGMENTOS INSATISFECHOS</p> <p>O3- INFORMALIDAD.</p>

D3 – REPUESTOS DE LA MAQUINARIA CON MAS DE UN DIA DE ENTREGA	
D4 – INSUMOS FUERA DEL PERIMETRO. 1 DIA DE TRASLADO.	

Organismos de apoyo

Estructura organizacional

### **MISIÓN**

La empresa BYV S.A.S lavandería es una empresa dedicada a la prestación de servicios de lavado de prendas de trabajo para empresas de trabajo pesado caracterizándose siempre por una excelente calidad en el servicio, personal idóneo altamente calificado y maquinarias de última tecnología para dejar su ropa siempre deslumbrante.

### **VISION**

Para el año 2025 la empresa contara con un portafolio de servicios para el sector salud.

### **VALORES**

Los siguientes valores propuestos se realizan para establecer una cultura organizacional estable, que fomente un clima organizacional agradable y eleve la productividad por medio de la convivencia.

- **Innovación:** Buscar en forma permanente nuevas formas de hacer las cosas, de modo que ello sea beneficioso para el trabajador, empresa y la sociedad
- **Liderazgo:** Emplear el trabajo como una poderosa fuerza transformadora, para así alcanzar los objetivos de la empresa y hacer que ella logre los más altos niveles de productividad y desarrollo.
- **Integridad:** Mantener los principios morales fuertes considerando la honestidad y veracidad de las acciones en todos los entornos
- **Responsabilidad:** Obrar de manera certera con transparencia en cada función para que el cliente reciba un producto idóneo.
- **Credibilidad:** Obrar con transparencia y clara orientación moral cumpliendo con las responsabilidades asignadas en el uso de la información, de los recursos materiales y financieros. (Actores internos)
- **Puntualidad.** El tiempo es dinero, y la gente cada vez valora más el suyo. No solo es importante tenerlo en cuenta para nuestro equipo y su hora de llegada a su trabajo, sino también en otras situaciones que afectan directamente al cliente potencial, como las reuniones de venta

- **Escucha activa:** es importante que nuestros clientes y nuestros colaboradores sientan que escuchamos sus opiniones o recomendaciones, para mejorar.
- **Constancia:** el valor del trabajo duro y la perseverancia para cumplir los objetivos debe estar presente en cada uno de sus empleados.

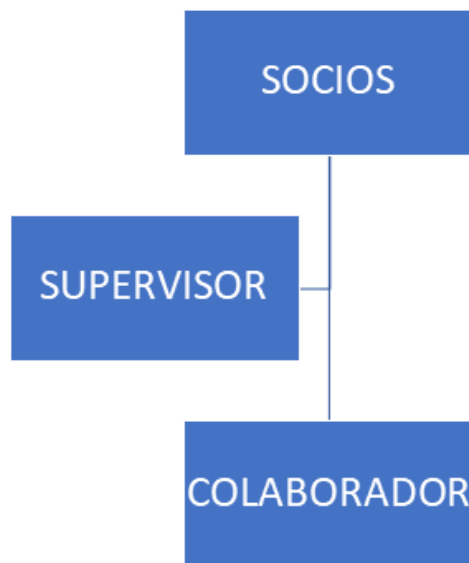
## POLITICAS

Para la empresa lavandería BYV S.A.S se proponen las siguientes políticas con la finalidad de brindar un producto de calidad y la búsqueda de la fidelización del personal.

- Se elabora un producto bajo los estándares de calidad establecidos por la compañía.
- Capacitando el personal con los estándares de B.P.M para ofrecer un producto inocuo.
- Todos los procesos productivos de la organización brindan por lo menos una alternativa de bienestar ecológico.
- El proceso de calidad del producto es supervisado desde que pasa por los procesos de lavado y desinfección, selección, deshidratación, empaçado y venta.
- Todo el personal de la empresa cumple con el comportamiento ético e integral, como lo determina el código ético.
- Los procesos y productos mejoran continuamente.

- Se implementa un protocolo de desinfección de áreas y colaboradores para bajar la carga bacteriana y mitigar contagios, recepciones de materias primas y de entregas domiciliarias.
- El personal utiliza todos elementos de protección básicos para la manipulación de alimentos.
- Los proveedores son tratados de manera justa y objetiva en todo momento

#### Organigrama de la empresa



#### Aspectos legales

##### Constitución empresa y aspectos legales

La empresa actualmente se encuentra constituida legalmente y registrada en la CAMARA DE COMERCIO DE VILLAVICENCIO desde el 23 de enero de 2023 creando su NIT 901.674.233-1 con actividad económica principal 9601 (lavado y limpieza e incluso los productos textiles de piel).

De igual forma se encuentra cumpliendo con la resolución de facturación y tributación correspondiente.

### Costos administrativos

<b>COSTOS ADMINISTRATIVOS</b>	
SUPERVISOR	\$ 400.000
<b>PROGRAMA CONTABLE</b>	
MENSUALIDAD	\$ 90.000
ASESORIA TRIBUTARIA	\$ 474.000

Actualmente la compañía solo tiene un colaborador que trabaja en un turno normal.

### Gastos de personal

SUELDO	\$ 1.360.000
ARL	\$ 33.456
CAJA DE COMPENSACION	\$ 54.400
SALUD	\$ 108.800
PENSION	\$ 217.600
AXILIO DE MOVILIDAD	\$ 640.000
	<b>\$ 2.414.256</b>

### Gastos de puesta en marcha

<b>INVERSION INICIAL</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
LAVADORAS	7	\$ 1.500.000	\$ 10.500.000
SECADORAS	2	\$ 2.000.000	\$ 4.000.000

MENAJE	1	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
ADECUACIONES LOCATIVAS	1	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
VEHICULO MOTORIZADO	1	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000
TULAS	70	\$ 5.000	\$ 350.000
			<b>\$ 21.350.000</b>

#### Gastos anuales de administración

Cotos anuales de administración		
GASTOS	MES	AÑO
SUPERVISOR	\$ 400.000	\$ 4.800.000
CONTADOR	\$ 474.000	\$ 5.688.000
COLABORADOR 1	\$ 2.000.000	\$ 24.000.000
COLABORADOR 2	\$ 1.000.000	\$ 12.000.000
	TOTAL	\$ 46.488.000

#### Ingresos

#### Recursos de capital

#### Egresos

GASTOS					
Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5

Luz	9.600.000	10.368.000	11.093.760	11.648.448	12.172.628
Colaborador 1	2.414.000	2.607.120	2.789.618	2.929.099	3.060.909
Colaborador 2	1.000.000	1.080.000	1.155.600	1.213.380	1.267.982
Servicios	600.000	648.000	693.360	728.028	760.789
Arriendo	420.000	453.600	485.352	509.620	532.552
<b>Total Gastos de Ventas</b>	<b>14.034.000</b>	<b>15.156.720</b>	<b>16.217.690</b>	<b>17.028.575</b>	<b>17.794.861</b>
<b>Concepto</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Supervisor	4.800.000	5.184.000	5.546.880	5.824.224	6.086.314
Contador	5.688.000	6.143.040	6.573.053	6.901.705	7.212.282
<b>Total Gastos de Administración</b>	<b>10.488.000</b>	<b>11.327.040</b>	<b>12.119.933</b>	<b>12.725.929</b>	<b>13.298.596</b>

COSTOS					
Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo Insumos	2.200	2.376	2.542	2.669	2.790
Costo mano de obra	670	724	774	813	850
<b>Costo Total</b>	<b>2.870</b>	<b>3.100</b>	<b>3.317</b>	<b>3.482</b>	<b>3.639</b>

Cronograma de actividades

Aportes al Plan Nacional o Regional de Desarrollo

Aportes al Clúster o Cadena Productiva

Impactos

Impacto Económico

Generación de empleo: cuando establecemos una lavandería o cualquier tipo de negocio rentable y necesario, se generan oportunidades de empleo local, contribuyendo con el desarrollo económico de la comunidad.

## Impacto Regional

## Impacto Social

Mejora calidad de vida: estos servicios de higiene se consideran esenciales para la vida y la salud y facilita el cuidado de la ropa proporcionando calidad conveniente en la limpieza de ropa y lencería.

## Impacto Ambiental

Consumo de agua y energía: normalmente las lavanderías usan grandes cantidades de agua y energía y esto impacta más en una zona petrolera debido a que la gestión de los recursos es crítica, así que la lavandería BYV opta por brindar un segundo uso con aguas residuales que quedan en un estado apto para el uso de la lavandería, por otra parte , al secar las prendas se genera un consumo muy alto de energía que agota los pocos recursos que se pueden obtener en la zona , así que la lavandería procede a dejar secar la ropa al sol ,aprovechando las condiciones favorables del clima de esta zona, de esta manera se contribuye al gasto de luz y otros recursos usados para la producción de la luz en la zona.

## Resumen Ejecutivo

La lavandería grupo empresarial BYV es una empresa dedicada a proporcionar servicios de limpieza y lavandería con una alta calidad. fue fundada en el año 2022, nuestra empresa continuamente quiere servir a la comunidad local y a los clientes empresariales con constante entrega de excelente servicio y satisfacción.

Tenemos una ubicación estratégica para facilitar el acceso a nuestro negocio y también para recoger y entregar a domicilio nuestros servicios, de esta manera podemos atender a una amplia base de clientes en la zona, incluyendo a los residentes locales y

a los colaboradores y demás personas que requieren servicios lavanderías confiables, como los que presta la lavandería BYV.

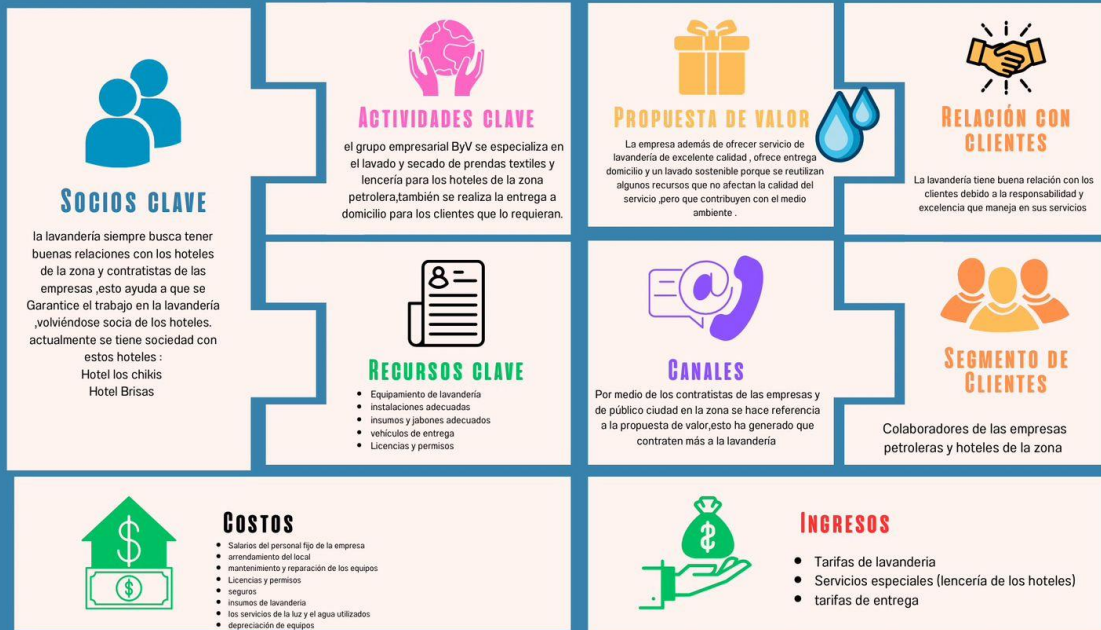
La lavandería está equipada con una tecnología y maquinaria de alta eficiencia, lo que nos permite dar y ofrecer resultados excelentes en tiempo récord, utilizamos productos de limpieza respetuosos con el medio ambiente para minimizar el impacto que tenemos en la región.

Se garantiza compromiso con la sostenibilidad es un cimiento fundamental, así que usamos productos ecológicos y sistemas de reciclaje de aguas, así que constantemente estamos mejorando nuestros procesos.

En conclusión, la lavandería BYV es la elección perfecta para las personas que buscan servicios de lavandería y limpieza con un compromiso sólido con la sostenibilidad y con entregar excelente servicio para nuestros clientes.

# MODELO CANVAS

## LAVANDERIA BYV



### Concepto del negocio

El concepto de negocio de una lavandería consiste en la Recolección, lavado , secado, y en algunos casos planchado y reparación textil, en nuestro caso es una lavandería comercial debido a que esta está ubicada en un hotel y está a disposición de los hoteles y clientes de la región

### Potencial del mercado en cifras

### Ventajas competitivas y propuesta de valor

Calidad del servicio: la lavandería BYV S.A.S se enorgullece en ofrecer servicios de alta calidad en el lavado y cuidado de las prendas. Utilizando equipos muy buenos que dejan las prendas en óptimas condiciones, pero también nos esforzamos en buscar

arduamente productos de limpieza que garanticen que la ropa de nuestros clientes este impecable y fresca.

La propuesta de valor es ofrecer y garantizar un servicio cuidado con prendas limpias y minuciosamente tratadas para una mejor calidad y ofrecer servicios adicionales como planchado o arreglo de prendas todo conforme a las necesidades del cliente.

#### Resumen de las inversiones requeridas

<b>INFRAESTRUCTURA</b>	
Lavadora	10.500.000
Secadora	4.000.000
Menaje	2.000.000
Tulas	350.000
Vehículo (Moto)	3.500.000
Computador	6.500.000
<b>Total Requerimientos</b>	<b>26.850.000</b>

#### Proyecciones de ventas y rentabilidad

PROYECCION DE VENTAS					
Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	43.20	43.76	44.85	46.20	47.81
Precio de Venta	3.80	4.18	4.47	4.71	4.95
<b>Ingreso por Ventas</b>	<b>164.160.00</b>	<b>182.923.48</b>	<b>200.621.33</b>	<b>218.005.17</b>	<b>236.917.12</b>

<b>Gastos Anual</b>	24.522.000								
<b>Gastos mensuales</b>	2.043.500								

PROYECCIÓN PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 1									
Producto y/o servicio	%	Gastos	Precio	Costo Total	Margen de Contribución	Unidad es de Equilibrio mes	Unidad es de Equilibrio Año	Ingresos Mínimos mensuales	Ingresos mínimos anuales

Servicio de Lavandería	100%	2.043.500	3.800	2.870	930	2.197	26.368	8.349.785	100.197.419
------------------------	------	-----------	-------	-------	-----	-------	--------	-----------	-------------

<b>Gastos Anual</b>	26.483.760
<b>Gastos mensuales</b>	2.206.980

<b>PROYECCIÓN PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 2</b>									
Producto y/o servicio	%	Gastos	Precio	Costo Total	Margen de Contribución	Unidad es de Equilibrio mes	Unidad es de Equilibrio Año	Ingresos Mínimos mensual es	Ingresos mínimos anuales
Servicio de Lavandería	100%	2.206.980	4.180	3.100	1.080	2.043	24.513	8.538.668	102.464.010

<b>Gastos Anual</b>	28.337.623
<b>Gastos mensuales</b>	2.361.469

<b>PROYECCIÓN PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 3</b>
---

Producto y/o servicio	%	Gastos	Precio	Costo Total	Margen de Contribución	Unidades de Equilibrio mes	Unidades de Equilibrio Año	Ingresos Mínimos mensuales	Ingresos mínimos anuales
Servicio de Lavandería	100%	2.361.469	4.473	3.317	1.156	2.043	24.513	9.136.374	109.636.491

<b>Gastos Anual</b>	29.754.504
<b>Gastos mensuales</b>	2.479.542

<b>PROYECCIÓN PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 4</b>									
Producto y/o servicio	%	Gastos	Precio	Costo Total	Margen de Contribución	Unidades de Equilibrio mes	Unidades de Equilibrio Año	Ingresos Mínimos mensuales	Ingresos mínimos anuales
Servicio de Lavandería	100%	2.479.542	4.719	3.482	1.236	2.006	24.069	9.464.505	113.574.065

<b>Gastos Anual</b>	31.093.457
---------------------	------------

<b>Gastos mensuales</b>	2.591.121
-------------------------	-----------

<b>PROYECCIÓN PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 5</b>									
<b>Producto y/o servicio</b>	<b>%</b>	<b>Gastos</b>	<b>Precio</b>	<b>Costo Total</b>	<b>Margen de Contribución</b>	<b>Unidades de Equilibrio mes</b>	<b>Unidades de Equilibrio Año</b>	<b>Ingresos Mínimos mensuales</b>	<b>Ingresos mínimos anuales</b>
Servicio de Lavandería	100 %	2.591.121	4.955	3.639	1.315	1.970	23.638	9.759.490	117.113.878

### Evaluación de viabilidad

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inflación	0,00%	10,00%	7,00%	5,50%	5,00%
IPP	0,00%	8,00%	7,00%	5,00%	4,50%
Crecimiento PIB	0,00%	1,30%	2,50%	3,00%	3,50%



Depreciación				-		-
Acumulada		-700.000	-1.400.000	2.100.000	-2.800.000	3.500.00
<b>Equipo de</b>				<b>1.400.000</b>		
<b>Transporte</b>	<b>3.500.000</b>	<b>2.800.000</b>	<b>2.100.000</b>		<b>700.000</b>	<b>0</b>
Equipo de				6.500.000		6.500.00
Oficina	6.500.000	6.500.000	6.500.000		6.500.000	0
Depreciación				-		-
Acumulada		-	6.500.000	6.500.000	-6.500.000	6.500.00
		2.166.667	-4.333.333			0
<b>Equipo de</b>						
<b>Oficina</b>	<b>6.500.000</b>	<b>4.333.333</b>	<b>2.166.667</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Total Activos</b>		<b>22.298.33</b>		<b>29.195.00</b>		<b>36.425.0</b>
<b>Fijos:</b>	<b>26.850.000</b>	<b>3</b>	<b>35.746.667</b>	<b>0</b>	<b>42.810.000</b>	<b>00</b>
		<b>49.284.33</b>		<b>68.889.51</b>		<b>86.808.1</b>
<b>ACTIVO</b>	<b>27.850.000</b>	<b>3</b>	<b>59.349.078</b>	<b>5</b>	<b>78.455.650</b>	<b>95</b>
<b>Pasivo</b>						
Cuentas X						
Pagar		10.332.00		12.397.24		14.501.3
Proveedores	0	0	11.303.621	7	13.407.622	49
Impuestos X				5.598.478		8.389.41
Pagar	0	3.663.770	4.700.720		6.921.487	8

		<b>13.995.77</b>		<b>17.995.72</b>		<b>22.890.7</b>
<b>PASIVO</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>16.004.341</b>	<b>5</b>	<b>20.329.109</b>	<b>67</b>
<b>Patrimonio</b>						
Capital		27.850.00		27.850.00		27.850.0
Social	27.850.000	0	27.850.000	0	27.850.000	00
Reserva Legal				1.698.245		4.240.17
Acumulada	0	0	743.856		2.834.906	7
Utilidades				9.978.937		14.794.1
Retenidas	0	0	5.206.994		13.388.920	91
Utilidades del				11.366.60		17.033.0
Ejercicio	0	7.438.563	9.543.886	8	14.052.716	60
<b>PATRIMONIO</b>		<b>35.288.56</b>		<b>50.893.79</b>		<b>63.917.4</b>
	<b>27.850.000</b>	<b>3</b>	<b>43.344.737</b>	<b>0</b>	<b>58.126.541</b>	<b>29</b>
<b>PASIVO +</b>						
<b>PATRIMONIO</b>		<b>49.284.33</b>		<b>68.889.51</b>		<b>86.808.1</b>
	<b>27.850.000</b>	<b>3</b>	<b>59.349.078</b>	<b>5</b>	<b>78.455.650</b>	<b>95</b>

## ESTADO DE RESULTADOS

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	AÑO 5
<b>Ventas</b>	<b>164.160.000</b>	<b>182.923.488</b>	<b>200.621.335</b>	<b>218.005.174</b>	<b>236.917.123</b>
Materia Prima, Mano de Obra	123.984.000	135.643.455	148.766.960	160.891.467	174.016.188

Depreciación	4.551.667	6.551.667	6.551.667	6.385.000	6.385.000
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>35.624.333</b>	<b>40.728.366</b>	<b>45.302.709</b>	<b>50.728.707</b>	<b>56.515.935</b>
Gasto de Ventas	14.034.000	15.156.720	16.217.690	17.028.575	17.794.861
Gastos de Administracion	10.488.000	11.327.040	12.119.933	12.725.929	13.298.596
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>11.102.333</b>	<b>14.244.606</b>	<b>16.965.086</b>	<b>20.974.203</b>	<b>25.422.478</b>
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>11.102.333</b>	<b>14.244.606</b>	<b>16.965.086</b>	<b>20.974.203</b>	<b>25.422.478</b>
Impuesto de renta	3.663.770	4.700.720	5.598.478	6.921.487	8.389.418
<b>Utilidad Neta Final</b>	<b>7.438.563</b>	<b>9.543.886</b>	<b>11.366.608</b>	<b>14.052.716</b>	<b>17.033.060</b>

<b>FLUJO DE CAJA</b>						
Concepto	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Flujo de Caja Operativo</b>						
Utilidad Operacional		11.102.333	14.244.606	16.965.086	20.974.203	25.422.478

Depreciaciones		4.551.667	6.551.667	6.551.667	6.385.000	6.385.000
Impuestos		0	-3.663.770	-4.700.720	-5.598.478	-6.921.487
<b>Neto Flujo de Caja Operativo</b>		<b>15.654.000</b>	<b>17.132.503</b>	<b>18.816.033</b>	<b>21.760.725</b>	<b>24.885.991</b>
<b>Flujo de Caja Inversión</b>						
Variación Cuentas por Pagar		10.332.000	971.621	1.093.625	1.010.376	1.093.727
<b>Variación del Capital de Trabajo</b>	<b>0</b>	<b>10.332.000</b>	<b>971.621</b>	<b>1.093.625</b>	<b>1.010.376</b>	<b>1.093.727</b>
Inversión en Maquinaria y Equipo	-16.850.000	0	-20.000.000	0	-20.000.000	0
Inversión en Equipo de Transporte	-3.500.000	0	0	0	0	0
Inversión en Equipos de Oficina	-6.500.000	0	0	0	0	0

Inversión	-		-		-	
Activos Fijos	26.850.000	0	20.000.000	0	20.000.000	0
Neto Flujo de Caja Inversión	26.850.000	10.332.000	19.028.379	1.093.625	18.989.624	1.093.727
Flujo de Caja Financiamiento						
Dividendos Pagados		0	-1.487.713	-3.817.554	-6.819.965	-11.242.173
Capital	27.850.000	0	0	0	0	0
Neto Flujo de Caja Financiamiento	27.850.000	0	-1.487.713	-3.817.554	-6.819.965	11.242.173
-						
Neto Periodo	1.000.000	25.986.000	-3.383.589	16.092.104	-4.048.864	14.737.545
Saldo anterior		1.000.000	26.986.000	23.602.411	39.694.515	35.645.650

<b>Saldo</b>		<b>26.986.000</b>	<b>23.602.411</b>	<b>39.694.515</b>	<b>35.645.650</b>	<b>50.383.195</b>
<b>siguiente</b>	<b>1.000.000</b>					

<b>Indicadores</b>						
<b>Financieros</b>						
<b>Proyectados</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Liquidez - Razón						
Corriente		1,93	1,47	2,21	1,75	2,20
Prueba Acida		2	1	2	2	2
Nivel de						
Endeudamiento Total		28,40%	26,97%	26,12%	25,91%	26,37%
Rentabilidad						
Operacional		6,76%	7,79%	8,46%	9,62%	10,73%
Rentabilidad						
Neta		4,53%	5,22%	5,67%	6,45%	7,19%
Rentabilidad						
Patrimonio		21,08%	22,02%	22,33%	24,18%	26,65%
Rentabilidad del						
Activo		15,09%	16,08%	16,50%	17,91%	19,62%
<b>Flujo de Caja y</b>						
<b>Rentabilidad</b>						
<b>Flujo de</b>		<b>15.654.0</b>	<b>17.132.50</b>	<b>18.816.0</b>	<b>21.760.72</b>	<b>24.885.99</b>
<b>Operación</b>	<b>0</b>	<b>00</b>	<b>3</b>	<b>33</b>	<b>5</b>	<b>1</b>

	-		-		-	
<b>Flujo de Inversión</b>	<b>26.850.000</b>	<b>10.332.000</b>	<b>19.028.379</b>	<b>1.093.625</b>	<b>18.989.624</b>	<b>1.093.727</b>
<b>Flujo de Financiación</b>	<b>27.850.000</b>		<b>1.487.713</b>	<b>3.817.554</b>	<b>6.819.965</b>	<b>11.242.173</b>
<b>Flujo de caja para evaluación</b>	<b>27.850.000</b>	<b>25.986.000</b>	<b>1.895.876</b>	<b>19.909.658</b>	<b>2.771.100</b>	<b>25.979.718</b>
Tasa de descuento Utilizada		30,0%	30,0%	30,0%	30,0%	30,0%
Factor	1,00	1,30	1,69	2,20	2,86	3,71
<b>Flujo de caja descontado</b>	<b>27.850.000</b>	<b>19.989.231</b>	<b>1.121.820</b>	<b>9.062.202</b>	<b>970.239</b>	<b>6.997.093</b>
<b>Criterios de Decisión</b>						
Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el emprendedor	<b>30,00%</b>					

TIR (Tasa Interna de Retorno)	<b>45,96%</b>
VAN (Valor actual neto)	8.046.945
Periodo en el cual se plantea la primera expansión del negocio ( Indique el mes )	24
Periodo en el cual se plantea la segunda expansión del negocio ( Indique el mes )	48

## ANALISIS

### Liquidez

La liquidez de la compañía durante los próximos 5 años demuestra su capacidad de endeudamiento en caso de que sea necesario y garantiza la autonomía de la misma frente a las entidades financieras; correlacionando los valores respecto a las inversiones realizadas en los años 2 y 4.

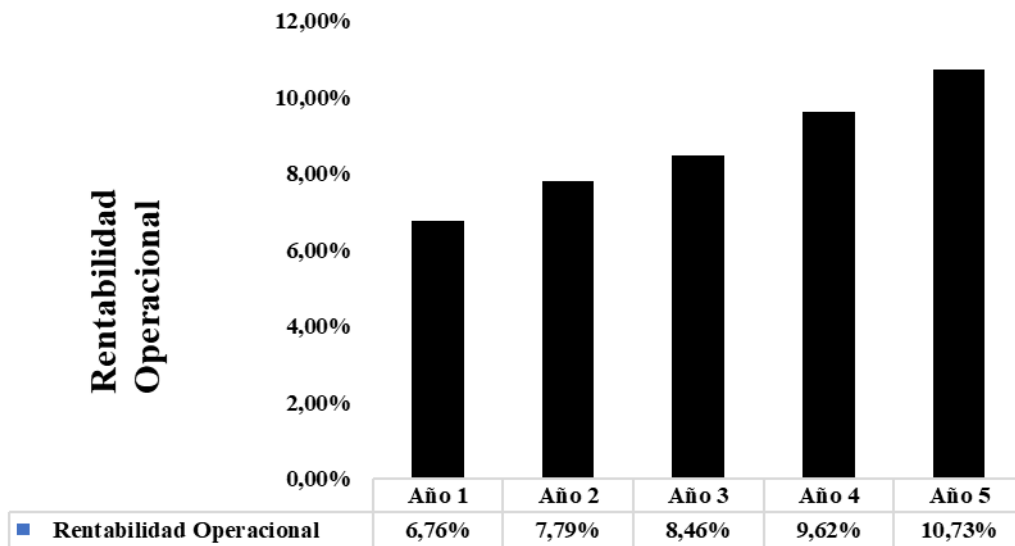
1,93	1,47	2,21	1,75	2,20
------	------	------	------	------

### TIR

En la tasa interna de retorno se puede evidenciar un porcentaje del 45% que garantiza una inversión a corto plazo, generando un retorno efectivo que aporta un ingreso para reinvertir y expandirse

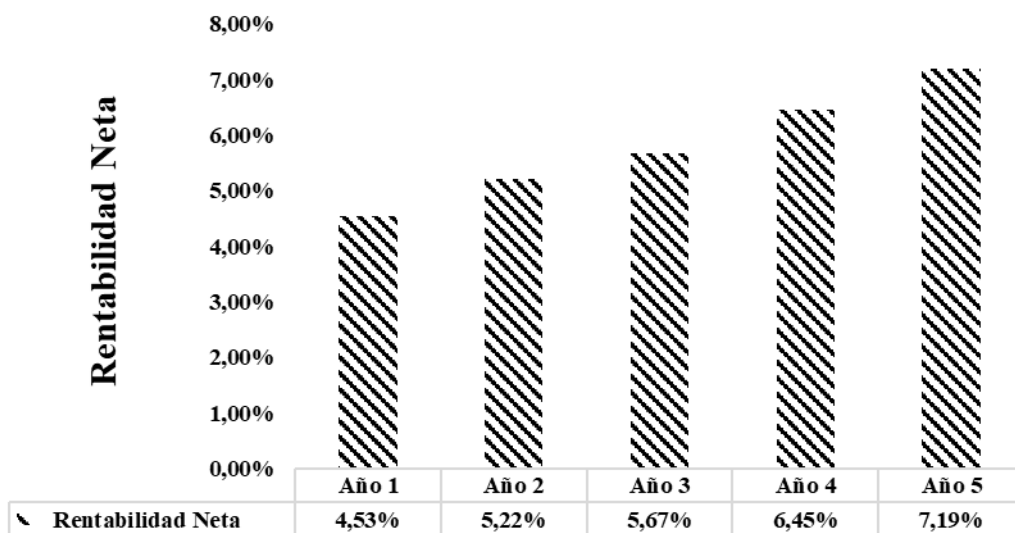
### VAN

El valor actual neto que arroja la proyección corresponde a 8.046.945, demuestra la Viabilidad del emprendimiento garantizando que no habrá pérdidas en el ejercicio.

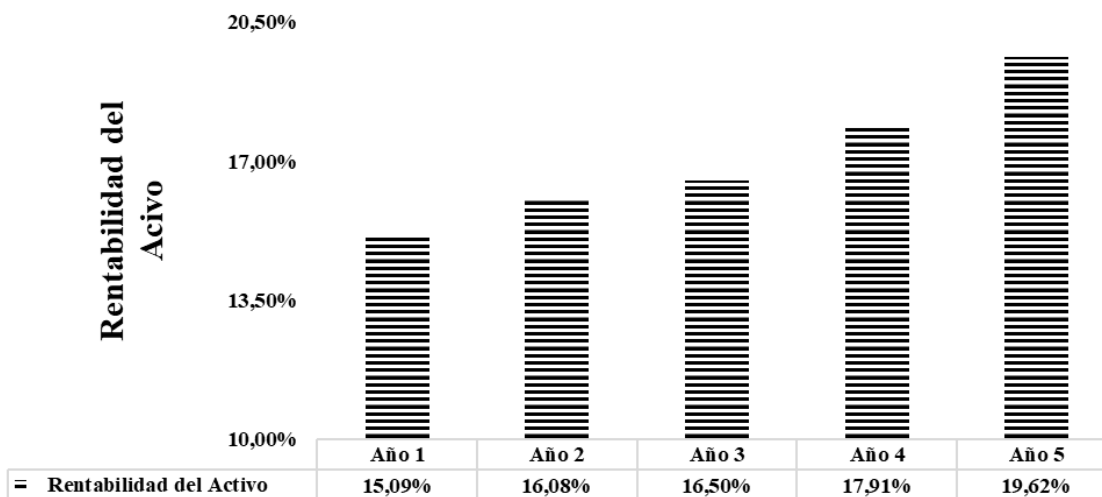


En la rentabilidad operacional podemos identificar un crecimiento del 1,03% en el para el segundo año, para el tercer año tenemos un crecimiento del 0,67%, en el cuarto año tenemos 1,16% en crecimiento con respecto al año anterior y para el quinto año se proyecta un incremento del 1,11%, representando así que la compañía mantendrá un

valor positivo en la operación pensando en la optimización de recursos para cumplir estas metas.

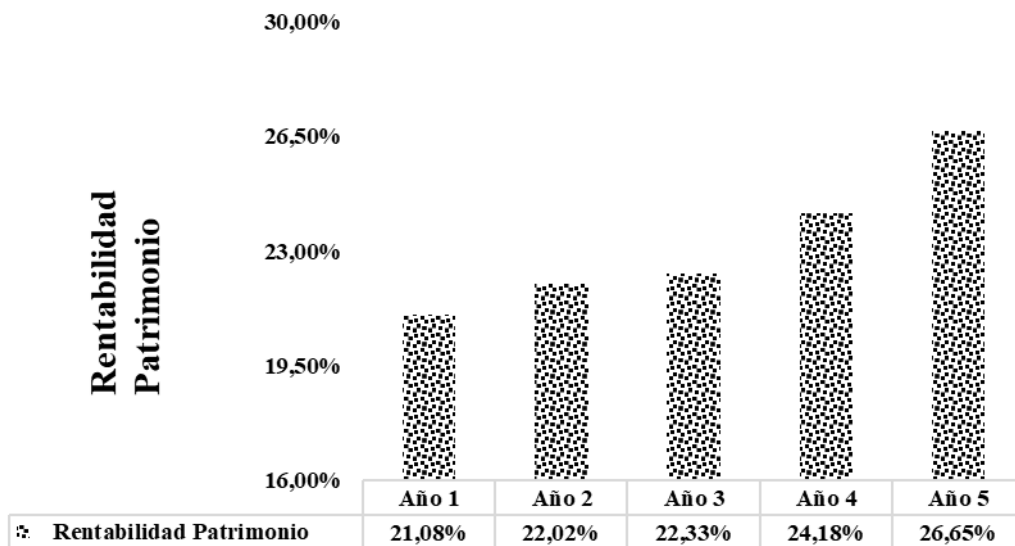


En la rentabilidad neta se puede concluir que para el segundo año habrá un incremento del 0,69%, para el tercer año la lavandería tendrá un incremento del 0,45%, para el cuarto año se proyecta un incremento del 0,78% y para el quinto año se proyecta 0,74%, refiriendo así que los beneficios obtenidos para los inversores serán estables, garantizando la estabilidad del capital.



En la rentabilidad del activo se puede analizar que en el segundo año se obtendrá 0,99%, en el tercer año 0,42% en el cuarto año 1,41%, y en el quinto año se proyecta 1,71%.

Representando así que la empresa, asegura su activo, mediante la rentabilidad que la gerencia propone para cada año, demostrando que la compañía tendrá un buen rumbo



En la rentabilidad del patrimonio se puede concluir que para el segundo año el incremento será del 0,94%, para el tercer año se proyecta 1,85%, para cuarto año será 2,47%, según la proyección se puede considerar que el patrimonio obtendrá una utilidad superior al 100% del valor casi en el segundo año, garantizando un retorno de la inversión en corto plazo

## Referencias

Dane proyecciones del Dane 2023 en base al censo realizado en 2018, Dane

Registros de formalización.

Registro de existencia y representación legal expedido por la Cámara y Comercio

El registro de RUT

El registro ante RUES

El registro ante la DIAN (CCB, 2020).