



PLAN DE NEGOCIOS

1. PLAN DE NEGOCIOS

1.1 Plan de Mercado

Comprensión del mercado:

a) Compañía

Los factores críticos de éxito para el desarrollo de este proceso están estrechamente relacionado con nuestros objetivos y son la clave para el logro de los mimos.

Objetivos

A 5 años

- Patentar el proceso de optimización de aditivos para uso en pigmentos.
- Establecer una empresa bien conformada legal y estructuralmente.
- Realizar campañas de publicidad enfocadas a nuestros clientes potenciales.
- Implementar el proceso de optimización de aditivos para uso en pigmentos en las industrias de fabricación de pinturas, pigmentos y platicos en el estado de Guanajuato y sus alrededores de manera eficaz y eficiente.
- Reducir el impacto ambiental que tienen el proceso de fabricación de pigmentos y pinturas por el gasto excesivo de energía eléctrica.

Factores críticos de éxito

- Innovación y búsqueda de anterioridad
- Estructura jerárquica
- Factores ambientales
- Promoción de venta
- Control de costos
- Segmentación del mercado

El posicionamiento de OPPI ante nuestro segmento objetivo (industrias de fabricación de pinturas y recubrimientos, pigmentos y colorantes sintéticos de productos de plástico), es la manera en la que los clientes definen y la imagen que conciben de nuestro proceso a partir de sus atributos importantes, como lo son sus beneficios y diferenciación, es decir, el lugar que ocupa OPPI en la mente de los clientes en comparación con su proceso actual de elaboración de pinturas y nuestra competencia Resinas SMA® . Posteriormente se explicará más a fondo el posicionamiento y la imagen de OPPI.

La tecnología que nosotros desarrollamos, como ya se mencionó, es que nuestro proceso consta de una reacción en seco por lo que no utilizamos ningún tipo de solvente, además la modificación realizada a la partícula de dióxido de titanio le deja un recubrimiento con el cual puede trabajar con soluciones polares y no polares. Quiere decir esto que al poder trabajar con ambas polaridades ya no es necesario el uso de surfactantes, lo que los hace apto para trabajar con pinturas de aceite y de agua y con plásticos, por otro lado esta misma modificación lo vuelve autodispersable dando por resultado el poder disminuir la cantidad de pigmento que se tendría que agregar para obtener una coloración deseada. Gracias a esto OPPI promueve el diseño y aplicación de tecnologías a través de nuestro proceso que ataca fuentes de contaminación de manera eficiente y gastos excesivos, logrando de esta manera el desarrollo sostenible del país.

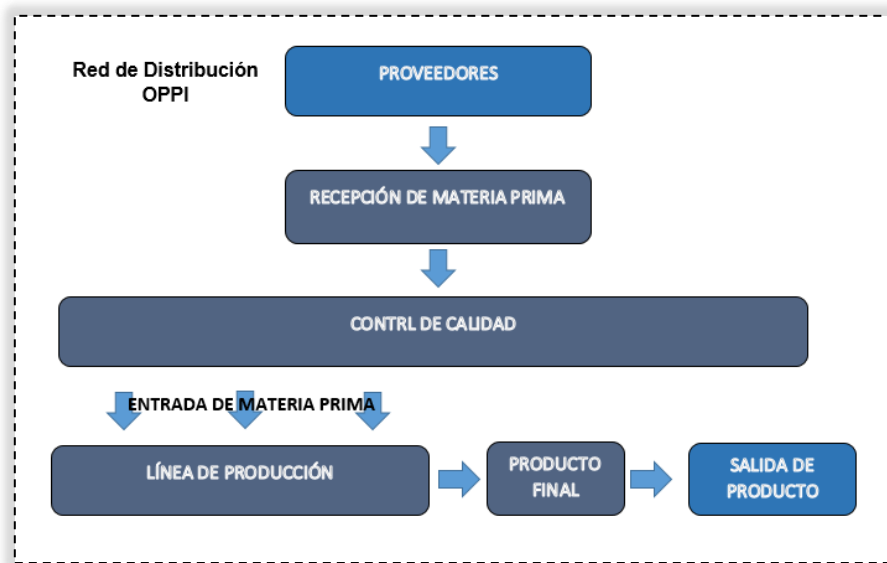
b) Colaboradores

Distribución

En OPPI la red de distribución de su línea de producción quedara establecida de manera lineal, con entradas laterales de la materia prima pasando por un control de calidad previamente al momento de su recepción, el flujo de es de izquierda a derecha y de arriba hacia abajo.

La recepción de nuestra materia prima de manera lateral favorece el suministro de los componentes (Hidróxido de calcio, ácido glutarico y el dióxido de titanio) a la línea de producción para elaborar el producto final.

La salida del producto final se encuentra en el extremo opuesto del inicio de la línea de producción, marcando el final de nuestra red de distribución.



La distribución de nuestra planta es de la siguiente manera, se cuenta con un almacén de materia prima y producto terminado, un patio de maniobras, laboratorio, oficinas administrativas y atención al cliente, un comedor y área de estacionamiento.



Proveedores

Nuestros proveedores son parte fundamental de nuestro proceso y un factor clave para el éxito de OPPI, por ello nos hemos tomado a la tarea de seleccionarlos cuidadosamente a través del siguiente proceso:

Se evaluó la situación financiera y obligaciones legales, capacidad operativa y técnica, la seguridad y medio ambiente, gestión comercial y responsabilidad social, de 5 distintos proveedores y basados en los que tuvieron la calificación más alta en cada indicador se seleccionaron nuestros tres principales proveedores: 1. Proveedor de titanio se encuentra en Altamira, Tamaulipas, 2. Proveedor de ácido glutarico está ubicado en Querétaro, Qro., 3. Proveedor de Hidróxido de calcio igualmente ubicado en Querétaro, Qro.

Resultados:

1. Proveedor de titanio, Altamira (Calif. 90%): Este proveedor no tiene un límite o reserva en las solicitudes de aprovisionamiento, y por ello se cuenta con una alianza estratégica con OPPI para el aprovisionamiento.
2. Proveedor de ácido glutarico, Qro. (Calif. 80%): Con este proveedor sea acordado el aprovisionamiento de OPPI, trabaja con algunos procedimientos implantados y tiene algunas limitaciones, sin embargo cumple con los estándares de nuestros suministros.
3. Proveedor de hidróxido de calcio, Qro. (Calif. 86%): El acuerdo de aprovisionamiento con este proveedor esta afianzado, sus procedimientos son debidamente implantados, por lo que los suministros cubren todos nuestros estándares y necesidades.

Alianzas comerciales

Las alianzas comerciales con las que cuenta OPPI son estratégicas con el fin de generar beneficios para ambas partes, compartiendo riesgos y fortalezas buscando con ello acelerar el potencial de nuestros negocios.

Nuestra principal alianza como ya lo mencionamos es con nuestros proveedores, el manejo integral de ellos es uno de nuestro ejes estratégicos para generar valor añadido a nuestra cadena de suministros, al estrechar nuestra relación y generar confianza les daremos a conocer con anticipación el plan de requisiciones para que ellos se encarguen de ejecutarlo de acuerdo con las condiciones establecidas de calidad, costo, tiempo y servicio postventa.

Así ambas partes, OPPI- Proveedores, obtendremos beneficios mutuos, de esta manera nuestra cadena de suministros se fortalece, lo que nos brinda costos bajos y por ende una mejora en competitividad por la reducción de costos.

Al contar con esta alianza y tener nuestra base de proveedores, nos garantiza una gestión más confiable, disminuyendo el riesgo del aprovisionamiento y el ahorro de recursos en su manejo y administración.

c) Clientes

Mercado potencial y sus segmentos

OPPI cuenta con un mercado potencial amplio en toda la República Mexicana, considerando como mercado potencial las industrias de fabricación de pinturas y recubrimientos, la industria de fabricación de pigmentos y colorantes sintéticos y la industria de fabricación de productos de plástico, ya que por sus características en su proceso de producción generan un excesivo consumo de energía eléctrica y utilizan solventes y aditivos que dañan el medio ambiente, por este motivo la necesidad de crear una solución factible que optimice los procesos haciéndolos más eficientes y eficaz, libre de solventes y además reduzca los costos que estas industrias pagan por la energía eléctrica y el impacto que este tiene al medio ambiente.

A nivel nacional, de acuerdo a los registros de INEGI 2015, en el aparatado de unidades económicas existen

- 493 unidades económicas dedicadas a la fabricación de pinturas y recubrimientos.
- 70 unidades económicas dedicadas a la fabricación de pigmentos y colorantes sintéticos.
- 4,874 unidades económicas dedicadas a la fabricación de productos de plástico.

A nivel estado de Guanajuato, de acuerdo a los registros de INEGI 2015, en el aparatado de unidades económicas existen

- 41 unidades económicas dedicadas a la fabricación de pinturas y recubrimientos.
- 13 unidades económicas dedicadas a la fabricación de pigmentos y colorantes sintéticos.
- 637 unidades económicas dedicadas a la fabricación de productos de plástico.

1.4 Mercado meta.

Nuestro mercado meta es la industria de fabricación de pinturas y recubrimientos, engloba la fabricación de pinturas, barnices, lacas, selladores, esmaltes, fritas de vidrio, impermeabilizantes y otros recubrimientos; así como las actividades económicas dedicadas a la fabricación de thinner y removedores de pinturas y barniz

De acuerdo con datos de la Anafapyt (Asociación Nacional de Fabricantes de Pinturas y Tintas), México es el segundo mejor productor de pintura en Latinoamérica (después de Brasil). En 2012 produjo 720 millones de litros de los distintos recubrimientos, en tanto que el valor del mercado de este sector es de aproximadamente 32 mil millones de pesos. Esta producción representa un consumo per cápita de 5.6 litros. No obstante, esta industria es deficitaria en algunos rubros por lo que se tienen que importar productos a base de solventes, principalmente de Estados Unidos e Inglaterra.

Las expectativas para la industria son favorables. De acuerdo al estudio Un perfil de la industria mexicana de pinturas, realizado por la empresa IRL, el consumo total de pinturas y recubrimientos en México llegó a 870 mil toneladas métricas en 2013, y se prevé que aumente a más de 998 mil toneladas métricas para 2018. Esto equivale a una tasa de crecimiento anual promedio de 2.9%. Las estadísticas de la Anafapyt también revelan que nuestro país es, principalmente, un exportador indirecto de pintura y recubrimientos, ya que no vende directamente sus productos al exterior, sino que muchas ramas industriales pintan sus productos aquí y luego los exportan. Dos claros ejemplos son la industria automotriz y la aeronáutica.

Los beneficios perseguidos por nuestros usuarios industriales son la disminución del gasto por consumo eléctrico, ahorro en gasto de aditivos, reducción del uso de pigmentos y al ser reacción en seco no usa solventes, esto las convierte en industrias socialmente responsables. Esto representa una gran motivación para ellos pues reducen costos y gastos, cuidan el medio ambiente y hacen su proceso más eficiente y eficaz.

Nuestro canal de compra será directo OPPI – usuario industrial y el proceso que se seguirá será:

- Contacto con OPPI
- Especificar que necesitan
- Efectuar pago
- Entrega o envío en tiempo y forma.

La frecuencia y cantidad de compra dependerán de la capacidad de producción de cada usuario.

Nuestro precio de venta al inicio será de \$163.43/kg arrojándonos un 30% de utilidad sobre el costo/kg.

d) Competencia

Actualmente existe solo un competidor potencial, directo para nuestro proceso que es Resinas SMA®, este estabiliza la dispersión de pigmentos, es compatible con surfactantes, sin embargo ellos deben agregar 1 a 2 por ciento de su material para hacer la dispersión y aun así solo retardan el punto en que sube la viscosidad, en comparación a estos procesos reduce la viscosidad de la mezcla del aditivo con agua. Por lo anterior, reduce la cantidad de pigmento utilizado al mejorar la dispersión. Además, permite que los aditivos modificados tengan compatibilidad con sistemas acuosos y oleosos permitiendo así ampliar el espectro de uso de los materiales. En complemento a esto, el proceso implica una reacción química en seco y elimina el uso de solventes, lo cual lo hace un proceso limpio y amigable ambientalmente, también ahorra el gasto de aditivos que dañan el medio ambiente. Esto crea valor añadido para OPPI y una ventaja sobre nuestros competidores, lo que nos ayuda posicionarnos frente a ellos.

e) Contexto

Se analizó el macro-ambiente de OPPI y teniendo en cuenta los problemas actuales de contaminación al medio ambiente, OPPI ayuda a reducir el uso de solventes y por ello reduce el riesgo de contaminación ambiental el cual afecta de forma directa tanto a los colaboradores de la industria como a la sociedad. De la misma manera OPPI impacta en el desarrollo sustentable del país, pues promueve el diseño y aplicación de tecnologías económicas al alcance de nuestros usuarios industriales. Al analizar el micro-ambiente de OPPI, vemos el importante crecimiento del término responsabilidad social en cualquier tipo de empresas actualmente, por ello OPPI se denomina una empresa socialmente responsable y uno de los beneficios que brinda a sus usuarios industriales es que ellos también lo sean.

Estrategia de mercado

Como ya lo mencionamos nuestros segmentos son las industrias de fabricación de pinturas y recubrimientos, de fabricación de pigmentos y colorantes sintéticos y de fabricación de productos de plástico, esto ya que por las características de su proceso productivo tienen la necesidad de reducir el gasto de energía eléctrica que representa el mayor costo que tienen siendo realmente excesivo, además de reducir la contaminación del medio ambiente por el uso de solventes y ahorrar recursos como pigmentos y aditivos. Y OPPI cubre todas estas necesidades.

El posicionamiento de OPPI tiene mucho que ver con la muestra de un prototipo a las empresas que consideramos usuarios potenciales, para que por sí mismas vean el cambio en el proceso que se les está ofreciendo y todas las ventajas que para ellos implicaría el utilizarlo, no solo económicamente sino en la publicidad socio-ambiental que conseguirían y más técnicamente en la mejora de sus procesos debido a la propiedad que añadirían gracias a nuestra innovación, obteniendo una ventaja competitiva respecto a sus competidores. Esta fase de posicionamiento nos ayuda a entrar al mercado sin tantas barreras y posicionarnos como el proveedor de su preferencia por encima de la competencia significativamente.

Posteriormente cumpliendo en tiempo y forma con los requerimientos de nuestros usuarios industriales se aceleraría el crecimiento, credibilidad y posicionamiento de OPPI incluso en 5 años más rápido que el promedio o tal vez más rápido.

Las estrategias de mercado que utilizaremos por 3 años son las estrategias de crecimiento intensivo, consisten en "cultivar" intensivamente los mercados actuales de OPPI. Puesto que son adecuadas en situaciones donde las oportunidades de "producto-mercado" existentes aún no han sido explotadas en su totalidad, el cual es nuestro caso. Complementando con una estrategia de penetración, se enfoca en mercadotecnia más agresiva de los productos ya existentes, mediante una oferta de precio más conveniente que el de la competencia y actividades de publicidad.

Lo que diferencia a OPPI de **Resinas SMA®** que es nuestro único competidor, ellos deben agregar 1 a 2 por ciento de su material para hacer la dispersión y aun así solo retardan e punto en que sube la viscosidad a diferencia **OPPI** hace que no cambie nada de la viscosidad además que esto se añade a los sistemas a mezclar y es un proceso que permite modificar cualquier partícula sin modificar sus propiedades de color, lo cual le da una ventaja significativa sobre sus posibles competidores,

añadiendo a eso que elimina el uso de solventes (contaminación) , disminuye el uso de aditivos y pigmentos y evita el gasto (Recurso y \$) excesivo de electricidad.

Modelo de negocios

Basado en el modelo Canvas se resume que:

Segmentos de Clientes: Las industrias fabricantes de pinturas, recubrimientos, pigmentos, colorantes sintéticos y de productos de plástico

Propuesta de Valor: Optimizar su proceso, reducción de costos y gastos en beneficio de la industria y no solo esta se ve beneficiada ya que al no hacer uso de solventes se logra convertir en un industria socialmente responsable.

Canal: Directo con OPPI o por distribución.

Relación con los Clientes: Asistencia personalizada, servicio post venta.

Flujo de Ingresos: Elaboración de plan financiero y viabilidad financiera

Recursos Claves: recurso humano, financiero, registro de patente.

Actividades Claves: creación de un SIM, atención a clientes, diseño y aplicación de tecnología

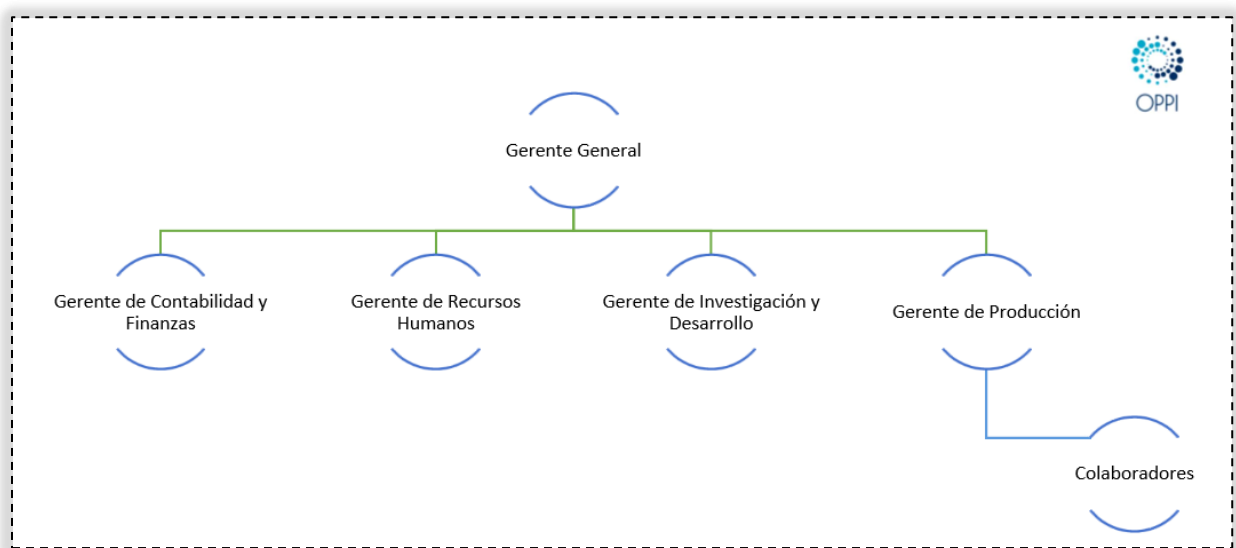
Alianzas: Alianzas estratégicas con proveedores y empresa de paquetería

Costos: Elaborar presupuesto de gastos, estructura de capital y buscar financiamiento.

1.5 Organización y administración

Estructura Organizacional

La estructura organizacional de OPPI está conformada por 2 niveles jerárquicos como lo muestra el organigrama y nuestros operarios.



En OPPI nuestro capital humano es lo más valioso que tenemos pues sin ellos esta organización no sería posible, por lo que nuestro equipo de trabajo está conformado por los propietarios-colaboradores quienes tienen las capacidades y habilidades para ocupar y desempeñar cada puesto.

1. Karim Alberto Cuéllar Osorno – Gerente General

Competencias: Es capaz de tomar decisiones, gestionar los recursos, tiene liderazgo y habilidades para dirigir, controlar y solucionar problemas, es responsable.

2. Óscar Miguel Damián Medina – Gerente de Producción

Competencias: Cuenta con los conocimientos teóricos y prácticos del proceso, tiene la capacidad de dirigir y supervisar a los operarios, de solucionar conflictos.

3. Mayra Ivonne Sánchez Ramírez– Gerente de Investigación y Desarrollo

Competencias: Es Innovadora, proactiva, flexible, responsable, es capaz de diseñar, aplicar, manejar, transformar y adaptar las tecnologías.

4. Mónica Vianney Rivera García – Gerente de Contabilidad y finanzas

Competencias: Habilidad numérica, es capaz de tomar decisiones, identificar oportunidades, asumir riesgos, es proactiva, honesta y responsable.

5. Ximena Guerrero Rodríguez – Gerente de Recursos Humanos

Competencias: Liderazgo, proactividad, selectiva y responsable, es capaz de tomar decisiones, solucionar conflictos, gestionar recursos, planear y prever, y cuenta con una visión general de la empresa.

1.5 Etapas anteriores y futuras (Rondas de financiamiento obtenidas y ventas que se alcanzaran)

La obtención de recursos financieros es indispensable para el desarrollo y crecimiento de OPPI, el financiamiento que se pretende obtener es moderado, pues nuestra inversión inicial y el capital de trabajo para comenzar a trabajar no es elevado. Este financiamiento está planeado obtenerse de Fondos Guanajuato:

CRÉDITO FOGIM: Para nuestra Inversión Inicial de \$50,000 con una tasa de interés fija del 16%, con un plazo de 36 meses, pagando mensualmente.

CRÉDITO FOFIES: Para nuestro Capital de Trabajo de \$263,190 con una tasa de interés fija del 18% con un plazo de 48 meses, pagando mensualmente.

Las ventas que se pretenden alcanzar para lograr el punto de equilibrio en el tercer escenario con un 30% de utilidad sobre el costo de producción son de 2,840.44 Kg en el primer año, esta meta es posible debido a nuestro amplio mercado potencial en la república mexicana y a nuestra capacidad de producción anual de 25,550kg.

1.6 Plan de operación (precio, promoción, distribución, materia prima y proveedores)

El precio de venta asignado se calculó dividiendo nuestra capacidad instalada: 25550kg/año entre nuestros costos totales: \$ 3,212,070.00, eso nos arroja el costo unitario de \$125.72, a partir de esto se plantearon 3 escenarios del 10%, 20% y 30% sobre el costo unitario de producción, y basados en estos 3 escenarios se desarrollaron 3 puntos de equilibrio que nos dan una gama de precios que se pueden fijar obteniendo utilidad. Se optó por este precio de venta para iniciar: \$163.43 con una utilidad del 30%.

Para la promoción de OPPI nuestros usuarios industriales potenciales están muy bien identificados, por lo tanto, requerimos más de una demostración de nuestro proceso que una publicidad abierta. Nos estamos enfocando en hacer que nuestros futuros usuarios industriales vean el potencial del producto que les ofrecemos y el cómo este les puede brindar un incremento a sus utilidades y prestigio. Posteriormente el permanecer como sus proveedores dependerá de factores como cumplimiento y calidad, detalles que nos podrán abrir más campo de trabajo en un futuro.

En OPPI la red de distribución de su línea de producción quedara establecida de manera lineal, con entradas laterales de la materia prima pasando por un control de calidad previamente al momento de su recepción, el flujo de es de izquierda a derecha y de arriba hacia abajo. La recepción de nuestra materia prima de manera lateral favorece el suministro de los componentes a la línea de producción para elaborar el producto final.

La salida del producto final se encuentra en el extremo opuesto del inicio de la línea de producción, marcando el final de nuestra red de distribución.

La distribución de nuestra planta es de la siguiente manera, se cuenta con un almacén de materia prima y producto terminado, patio de maniobras, laboratorio, oficinas administrativas y atención al cliente, comedor y área de estacionamiento.

Nuestros proveedores son parte fundamental de nuestro proceso y un factor clave para el éxito de OPPI, por ello nos hemos tomado a la tarea de seleccionarlos cuidadosamente a través del siguiente proceso:

Se evaluó la situación financiera y obligaciones legales, capacidad operativa y técnica, la seguridad y medio ambiente, gestión comercial y responsabilidad social, de 5 distintos proveedores y basados en los que tuvieron la calificación más alta en cada indicador se seleccionaron nuestros tres principales proveedores: 1. Proveedor de titanio se encuentra en Altamira, Tamaulipas, 2. Proveedor de ácido glutarico está ubicado en Querétaro, Qro., 3. Proveedor de Hidróxido de calcio igualmente ubicado en Querétaro, Qro.

Resultados:

1. Proveedor de titanio, Altamira (Calif. 90%): Este proveedor no tiene un límite o reserva en las solicitudes de aprovisionamiento, y por ello se cuenta con una alianza estratégica con OPPI para el aprovisionamiento.
2. Proveedor de ácido glutárico, Qro. (Calif. 80%): Con este proveedor sea acordado el aprovisionamiento de OPPI, trabaja con algunos procedimientos implantados y tiene algunas limitaciones, sin embargo, cumple con los estándares de nuestros suministros.
3. Proveedor de hidróxido de calcio, Qro. (Calif. 86%): El acuerdo de aprovisionamiento con este proveedor esta afianzado, sus procedimientos son debidamente implantados, por lo que los suministros cubren todos nuestros estándares y necesidades.

Las alianzas comerciales con las que cuenta OPPI son estratégicas con el fin de generar beneficios para ambas partes, compartiendo riesgos y fortalezas buscando con ello acelerar el potencial de nuestros negocios.

Nuestra principal alianza es con nuestros proveedores, el manejo integral de ellos es uno de nuestros ejes estratégicos para generar valor añadido a nuestra cadena de suministros, al estrechar nuestra relación y generar confianza les daremos a conocer con anticipación el plan de requisiciones para que ellos se encarguen de ejecutarlo de acuerdo con las condiciones establecidas de calidad, costo, tiempo y servicio postventa.

Así ambas partes, OPPI- Proveedores, obtendremos beneficios mutuos, de esta manera nuestra cadena de suministros se fortalece, lo que nos brinda costos bajos y por ende una mejora en competitividad por la reducción de costos.

1.7 Plan financiero

¿Qué hace la empresa?

La organización Optimizing Processes es una empresa mexicana de reciente creación, distinguida por su compromiso con el medio ambiente y el desarrollo sustentable de país, dedicada a la mejora de procesos industriales que benefician a la comunidad y a las industrias en cuanto a la reducción de costos, responsabilidad social y mayor productividad.

Actualmente la empresa es responsable de un proceso innovador de optimización de aditivos para uso en pigmentos (OPPI), consiste en la modificación de la pared del TiO_2 con hidróxido de calcio y ácido glutárico en una reacción en seco, este proceso permite la alteración de sus propiedades físicas y químicas, básicamente es la adición de una película modificada a la superficie del TiO_2 . Esta

película se compone de tres “capas” que interactúan de modo que la molécula del pigmento ahora interactúa con el agua, se vuelve autodispersable y con ello evita la aglomeración de las partículas y reduce la viscosidad (se logra una viscosidad cercana a la del agua).

Relación de costos

Los Estados financieros de OPPI se calcularon sujetos a 3 escenarios diferentes (el primero con la utilidad esperada al 10% sobre el costo de producción, el segundo con la utilidad esperada al 20% sobre el costo de producción y el tercer escenario con la utilidad esperada al 30% sobre el costo de producción). En el estado de resultados se muestra un resumen de los ingresos y egresos esperados bajo los tres escenarios de utilidades planteados anteriormente, sujetos a tres escenarios distintos de proyección de ventas, en el cual, en los tres escenarios se obtiene utilidad, lo que representa una buena rentabilidad para OPPI. En cuanto al balance general nos reflejó los bienes que poseemos y las deudas contraídas por la organización y la diferencia entre estos, sin embargo como ya lo mencionamos nuestro apalancamiento es bajo, nuestros activos garantizan el valor de los pasivos lo que quiere decir que la liquidez de la empresa es buena ya que tiene capacidad de pagar a sus deudas, al igual que su solvencia y es rentable ya que tiene un buen flujo de efectivo y debido a que los gastos de operación son bajos la rentabilidad y utilidad es más elevados. Al obtener el Valor Presente Neto y la Tasa Interna de Retorno de la inversión observamos que nuestro proyecto es rentable, pues como VPN mide cuánto valor es creado o adicionado por llevar a cabo la inversión o financiamiento en OPPI y como se observa nuestro VPN es positivo lo que significa que es una buena opción para invertir o financiar nuestro proyecto. También lo podemos observar que cuando la TIR es mayor que cero significa que el proyecto devuelve el capital invertido más una ganancia adicional, en nuestro caso nuestros resultados muestran una tasa de retorno de inversión demasiado alta por la razón de que nuestra inversión es baja en comparación de los ingresos esperados lo que causa estos efectos. Debido a que somos un grupo de estudiante, nuestra estructura de capital es 100% deuda/ 0% Capital, ya que ambos financiamientos que se pedirían solventarían nuestra inversión inicial y el capital de trabajo para comenzar a laborar en un mes, sin embargo, debido a que nuestro apalancamiento es muy bajo, los ingresos pronosticados nos permiten cubrir nuestra deuda dejándonos un margen de utilidad.

BALANCE GENERAL		Utilidad 10%	
Activos		Pasivo	
Activos circulante			
Caja	\$ 551,429.50	Deuda a largo plazo	\$ 316,190.00
Inventario	\$ 9,680.30		
		Gastos	\$ 36,000.00
Activo fijo		Total de pasivos	\$ 352,190.00
Maquinaria y equipo	\$ 50,000.00		
Total de activos	\$ 611,109.80		
		Total de Capital Contable	\$ 258,919.80
	C.C.		
Activos - pasivos =	\$ 258,919.80		

BALANCE GENERAL		Utilidad 20%	
Activos		Pasivo	
Activos circulante			
Caja	\$ 551,429.50	Deuda a largo plazo	\$ 316,190.00
Inventario	\$ 10,559.50		
		Gastos	\$ 36,000.00
Activo fijo		Total de pasivos	\$ 352,190.00
Maquinaria y equipo	\$ 50,000.00		
Total de activos	\$ 611,989.00		
		Total de Capital Contable	\$ 259,799.00
	C.C.		
Activos - pasivos =	\$ 259,799.00		

BALANCE GENERAL		Utilidad 30%	
Activos		Pasivo	
Activos circulante			
Caja	\$ 551,429.50	Deuda a largo plazo	\$ 316,190.00
Inventario	\$ 11,440.10		
		Gastos	\$ 36,000.00
Activo fijo		Total de pasivos	\$ 352,190.00
Maquinaria y equipo	\$ 50,000.00		
Total de activos	\$ 612,869.60		
		Total de Capital Contable	\$ 260,679.60
Activos - pasivos =		C.C.	
	\$ 260,679.60		

OPPI	Escenario 1 (10%)																	
Presupuesto de Efectivo del proyecto																		
Período de actividad (años)	0	1	2	3	4	5												
I. FLUJO INICIAL																		
1.-Inversión en equipo	-	50,000.00																
2.-Capital de trabajo	-	266,190.00																
3.-Total	-	316,190.00																
II.FLUJO DE OPERACIÓN																		
4.-Ingresos por cobranza		\$3,533,309.50	\$3,533,309.50	\$3,533,309.50	\$3,533,309.50	\$3,533,309.50												
5.-Costos variables		\$3,091,550.00	\$3,091,550.00	\$3,091,550.00	\$3,091,550.00	\$3,091,550.00												
6.-Costos fijos		\$110,520.00	\$110,520.00	\$110,520.00	\$110,520.00	\$110,520.00												
7.-Depreciación de equipo		\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00												
8.-Utilidad antes de impuestos		\$321,239.50	\$321,239.50	\$321,239.50	\$321,239.50	\$321,239.50												
9.- Impuestos		\$128,495.80	\$128,495.80	\$128,495.80	\$128,495.80	\$128,495.80												
10.-Utilidad neta		\$192,743.70	\$192,743.70	\$192,743.70	\$192,743.70	\$192,743.70												
11.-Recuperación de depreciación		\$10,000.00	\$10,001.00	\$10,002.00	\$10,003.00	\$10,004.00												
12.-Flujo de la operación		\$202,743.70	\$202,744.70	\$202,745.70	\$202,746.70	\$202,747.70												
III. FLUJO TERMINAL																		
T1.- Venta de equipo usado						\$10,000.00												
12.-Efecto fiscal por resultado contable						\$4,000.00												
13.-Rescate de capital de trabajo						\$266,190.00												
14.-Flujo terminal neto						\$272,190.00												
15.-Flujos totales	-\$316,190.00	\$202,743.70	\$202,744.70	\$202,745.70	\$202,746.70	\$474,937.70												
Valor presente de los flujos		\$272,236.86	\$230,709.21	\$195,516.28	\$165,691.76	\$140,416.75												
Suma de valores presentes	\$1,004,570.86																	
vs. Inversión inicia	-\$316,190.00																	
Valor presente neto	\$1,320,760.86																	
TIR	1117%																	
<table><tr><td>Inversión</td><td>Ingresos año 1</td><td>Ingresos año 2</td><td>Ingresos año 3</td><td>Ingresos año 4</td><td>Ingresos año 5</td></tr><tr><td>- 316,190.00</td><td>\$3,533,309.50</td><td>\$3,533,309.50</td><td>\$3,533,309.50</td><td>\$3,533,309.50</td><td>\$3,533,309.50</td></tr></table>							Inversión	Ingresos año 1	Ingresos año 2	Ingresos año 3	Ingresos año 4	Ingresos año 5	- 316,190.00	\$3,533,309.50	\$3,533,309.50	\$3,533,309.50	\$3,533,309.50	\$3,533,309.50
Inversión	Ingresos año 1	Ingresos año 2	Ingresos año 3	Ingresos año 4	Ingresos año 5													
- 316,190.00	\$3,533,309.50	\$3,533,309.50	\$3,533,309.50	\$3,533,309.50	\$3,533,309.50													
TIR	1117%																	

OPPI	Escenario 2 (20%)																	
Presupuesto de Efectivo del proyecto																		
Período de actividad (años)	0	1	2	3	4	5												
I. FLUJO INICIAL																		
1.-Inversión en equipo	-	50,000.00																
2.-Capital de trabajo	-	266,190.00																
3.-Total	-	316,190.00																
II. FLUJO DE OPERACIÓN																		
4.-Ingresos por cobranza		\$3,854,217.50	\$3,854,217.50	\$3,854,217.50	\$3,854,217.50	\$3,854,217.50												
5.-Costos variables		\$3,091,550.00	\$3,091,550.00	\$3,091,550.00	\$3,091,550.00	\$3,091,550.00												
6.-Costos fijos		\$110,520.00	\$110,520.00	\$110,520.00	\$110,520.00	\$110,520.00												
7.-Depreciación de equipo		\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00												
8.-Utilidad antes de impuestos		\$642,147.50	\$642,147.50	\$642,147.50	\$642,147.50	\$642,147.50												
9.- Impuestos		\$256,859.00	\$256,859.00	\$256,859.00	\$256,859.00	\$256,859.00												
10.-Utilidad neta		\$385,288.50	\$385,288.50	\$385,288.50	\$385,288.50	\$385,288.50												
11.-Recuperación de depreciación		\$10,000.00	\$10,001.00	\$10,002.00	\$10,003.00	\$10,004.00												
12.-Flujo de la operación		\$395,288.50	\$395,289.50	\$395,290.50	\$395,291.50	\$395,292.50												
III. FLUJO TERMINAL																		
11.- Venta de equipo usado						\$10,000.00												
12.-Efecto fiscal por resultado contable						\$4,000.00												
13.-Rescate de capital de trabajo						\$266,190.00												
14.-Flujo terminal neto						\$272,190.00												
15.-Flujos totales	-\$316,190.00	\$395,288.50	\$395,289.50	\$395,290.50	\$395,291.50	\$667,482.50												
Valor presente de los flujos		\$272,236.86	\$230,709.21	\$195,516.28	\$165,691.76	\$140,416.75												
Suma de valores presentes	\$1,004,570.86																	
vs. Inversión inicia	-\$316,190.00																	
Valor presente neto	\$1,320,760.86																	
TIR	1219%																	
<table><tr><td>Inversión</td><td>Ingresos año 1</td><td>Ingresos año 2</td><td>Ingresos año 3</td><td>Ingresos año 4</td><td>Ingresos año 5</td></tr><tr><td>- 316,190.00</td><td>\$3,854,217.50</td><td>\$3,854,217.50</td><td>\$3,854,217.50</td><td>\$3,854,217.50</td><td>\$3,854,217.50</td></tr></table>							Inversión	Ingresos año 1	Ingresos año 2	Ingresos año 3	Ingresos año 4	Ingresos año 5	- 316,190.00	\$3,854,217.50	\$3,854,217.50	\$3,854,217.50	\$3,854,217.50	\$3,854,217.50
Inversión	Ingresos año 1	Ingresos año 2	Ingresos año 3	Ingresos año 4	Ingresos año 5													
- 316,190.00	\$3,854,217.50	\$3,854,217.50	\$3,854,217.50	\$3,854,217.50	\$3,854,217.50													
TIR	1219%																	

OPPI		Escenario 3 (30%)					
Presupuesto de Efectivo del proyecto							
Período de actividad (años)		0	1	2	3	4	5
I. FLUJO INICIAL							
1.-Inversión en equipo	-	50,000.00					
2.-Capital de trabajo	-	266,190.00					
3.-Total	-	316,190.00					
II. FLUJO DE OPERACIÓN							
4.-Ingresos por cobranza		\$4,175,636.50	\$4,175,636.50	\$4,175,636.50	\$4,175,636.50	\$4,175,636.50	\$4,175,636.50
5.-Costos variables		\$3,091,550.00	\$3,091,550.00	\$3,091,550.00	\$3,091,550.00	\$3,091,550.00	\$3,091,550.00
6.-Costos fijos		\$110,520.00	\$110,520.00	\$110,520.00	\$110,520.00	\$110,520.00	\$110,520.00
7.-Depreciación de equipo		\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00
8.-Utilidad antes de impuestos		\$963,566.50	\$963,566.50	\$963,566.50	\$963,566.50	\$963,566.50	\$963,566.50
9.- Impuestos		\$385,426.60	\$385,426.60	\$385,426.60	\$385,426.60	\$385,426.60	\$385,426.60
10.-Utilidad neta		\$578,139.90	\$578,139.90	\$578,139.90	\$578,139.90	\$578,139.90	\$578,139.90
11.-Recuperación de depreciación		\$10,000.00	\$10,001.00	\$10,002.00	\$10,003.00	\$10,003.00	\$10,004.00
12.-Flujo de la operación		\$588,139.90	\$588,140.90	\$588,141.90	\$588,142.90	\$588,142.90	\$588,143.90
III. FLUJO TERMINAL							
11.- Venta de equipo usado							\$10,000.00
12.-Efecto fiscal por resultado contable							\$4,000.00
13.-Rescate de capital de trabajo							\$266,190.00
14.-Flujo terminal neto							\$272,190.00
15.-Flujos totales	-\$316,190.00	\$588,139.90	\$588,140.90	\$588,141.90	\$588,142.90	\$588,142.90	\$860,333.90
Valor presente de los flujos		\$272,236.86	\$230,709.21	\$195,516.28	\$165,691.76	\$165,691.76	\$140,416.75
Suma de valores presentes	\$1,004,570.86						
vs. Inversión inicial	-\$316,190.00						
Valor presente neto	\$1,320,760.86						
TIR		1321%					
Inversión		Ingresos año 1	Ingresos año 2	Ingresos año 3	Ingresos año 4	Ingresos año 5	
-\$ 316,190.00		\$4,175,636.50	\$4,175,636.50	\$4,175,636.50	\$4,175,636.50	\$4,175,636.50	
TIR		1321%					

ESTADO DE RESULTADOS		Utilidad		
		10%	20%	30%
Ingresos		\$ 3,533,309.50	\$ 3,854,217.50	\$ 4,175,636.50
Costo de producción		\$3,212,070	\$ 3,212,070.00	\$ 3,212,070.00
UTILIDAD BRUTA		\$ 321,239.50	\$ 642,147.50	\$ 963,566.50
Gastos de Operación		\$ 36,000.00	\$ 36,000.00	\$ 36,000.00
UTILIDAD DE OPERACIÓN		\$ 285,239.50	\$ 606,147.50	\$ 927,566.50
ISR 30%		\$ 85,571.85	\$ 181,844.25	\$ 278,269.95
PTU 10%		\$ 28,523.95	\$ 60,614.75	\$ 92,756.65
UTILIDAD NETA		\$ 171,143.70	\$ 363,688.50	\$ 556,539.90

1.8 Filosofía Organizacional

Misión

Somos una empresa innovadora, dedicada a la optimización y mejora continua de los procesos industriales, a través de la investigación y aplicación de nuevas tecnologías que generen nuevos componentes orgánicos, beneficiando a las industrias, al medio ambiente y a la comunidad.

Visión

Posicionarnos en el mercado industrial como una empresa innovadora que brinda mejoras en los procesos, siendo un apoyo y el principal proveedor de soluciones para la reducción de costos y solvencia económica de las empresas y beneficiando a la sociedad y al medio ambiente.

Valores

- **Amor** en todo lo que hacemos.
- **Calidad** en cada proceso y tarea que realizamos.
- **Respeto** por nuestros clientes, proveedores y colaboradores.
- **Responsabilidad** en actividad que llevamos a cabo.
- **Honestidad** en cada trato con clientes, proveedores y colaboradores.
- **Compromiso** con el medio ambiente y la comunidad.

1.9 CV de la compañía

Razón Social: Optimizing Processes S.A. de C

Domicilio Social: Zona industrial de Celaya

Teléfono de contacto: 461-619-18-01

Facebook: OPPI

Recursos Humanos:

- 1 Gerente general (encargado de gestionar los negocios).
- 2 Ingenieros, (encargados de la investigación, dirección de proyectos y producción).
- 1 Contadores, (encargado de las finanzas).
- 1 Licenciado, (encargado de Recursos humanos)
- 2 Trabajadores (operadores en la implementación de procesos)

Desarrollo

Optimizing Processes es una empresa creada el 1 de abril del 2016, en la población de Celaya, Guanajuato.

Al ser una compañía de reciente creación se encuentra ubicada en el ramo de investigación y desarrollo, su principal objetivo es proveer a las industrias mejoras en sus procesos o insumos que signifiquen un cambio orientado al cuidado ambiental, reducción de costos y aumento de su productividad.



461-619-18-01



OPPI



oppi@gmail.com