



PROGRAMA DE MONITOREO INDUSTRIAL POR INTERNET

MUNXIFOX S.A., SE ESTABLECERA EN Guayaquil, Ecuador, es una compañía que esta legalmente constituida, bajo el régimen de la Superintendencia de Compañías, por lo que no se incurrirá en ningún gasto de constitución. Con el propósito de prestar servicios de soporte tecnológicamente adaptables a las necesidades de toda empresa para una correcta planificación y optimización de recursos disponibles, plantea lanzar al mercado un nuevo producto llamado **MIC** (Mantenimiento Industrial y Comercial por Internet).

El grupo empresarial gestor esta conformado por las señoras: Lcda... Geoconda Cedeño de Aguilar, Arq. Piedad Rendón y Lcda...Janeth Holguín de Traverso. Desde marzo de 2001, se viene desarrollando la investigación para la solución de la problemática de automatización en las organizaciones, relacionadas al monitoreo de maquinarias, equipos, alumbrado, temperatura, así como también monitorear los procesos productivos y administrativos. Para este trabajo se ha contado con la participación del Ingeniero Eléctrico Francisco Pacheco Castro, quien es responsable de la **Unidad de Investigaciones y Desarrollo Tecnológico** que se creó.

Existen muchas empresas que dan soporte con software de programas de Contabilidad y Finanzas; así mismo, hay empresas que se dedican a la venta e instalaciones de computadoras y redes. Pero ninguna realiza programas de controles para las industrias, junto con un adecuado desarrollo electrónico (monitoreo de producto en proceso, conteo de despacho de inventario a los distintos departamentos, como también los envíos de los artículos terminados a los diversos canales de distribución, adicionalmente seguridad electrónica y monitoreo electromecánico) por tal razón **MUNXINFOX y la Unidad de Investigación y Desarrollo Tecnológico** gerenciado por el Ing. Pacheco, determino la necesidad de prestar a la comunidad empresarial este servicio y lo mas importante que este producto es su versatilidad para acceder a través de la red mundial de la WWW Internet, como una ventaja de disminuir costos en las compras de licencias o derechos de funcionamiento.

Los socios del proyecto aportaran inicialmente USD\$ 12,000 con los cuales se adquirirá los equipos y licencias necesarios (todos los equipos y licencias se compraran inicialmente con un 30% de su costo total y el 70% es financiado a 6 meses). Para obtener un flujo de efectivo operativo, se ha considerando gestionar un préstamo bancario de USD\$ 7,000 para solventar los gastos operacionales del primer trimestre del periodo. Esta obligación se ha proyectado cancelarla en el primer año de ejercicio económico, juntos con sus respectivos intereses generados por el plazo de un año.

Habiendo realizado un análisis económico financiero durante tres años, se espera una rentabilidad sobre la inversión del 67% en promedio, además una rentabilidad sobre las ventas netas del 25% como promedio. Por todo lo mencionado es factible nuestro proyecto de negocios, debido a la calidad humana que lo dirige y a la rentabilidad que se espera obtener.

La empresa MUNXIFOX, S.A. entrara al mercado de Guayaquil, con un producto diferenciado, tecnológicamente viable, la estrategia en precio estará sustentada en: un



canal de proveedores de producto de primera línea, optimizar recursos tratando de reducir precios por volumen, el costo del software y la implementación son dos ítem separados y generados sobre la base de las necesidades de los clientes, el costo del software se refiere a la compra de licencias o derecho de funcionamiento.

El esquema de pago por los servicios será el 40% del valor del contrato con la modalidad de anticipo y el 60% contra finalización de la implementación del sistema, el mismo que quedara listo en 30 días como máximo.

Se espera obtener un mercado del 4% de las empresas potenciales (empresas grandes y medianas), ya que una de las deficiencias que adolecen nuestras organizaciones es la falta de implementación de los sistemas de información gerencial que permitirían optimizar sus procesos, siendo es costo una de las grandes preocupaciones de nuestros empresarios. Por consiguiente, nuestra propuesta ha sido analizada económicamente para ofrecer un producto con excelente calidad a precios asequibles.

Se estima que una empresa requerirá, en promedio 100 desarrollos electrónicos, por lo cual nuestro mercado potencial genera una gran expectativa de crecimiento. Otra de las estrategias que le dará un valor agregado a nuestro producto es la diferenciación, por los servicios que ofreceremos, como el asesoramiento en la pre y postventa del producto.