Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Francisco Pacheco Castro

 Janeth Holguín de Traverso

**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

1

Plan de Negocios (Resumen Ejecutivo)

Autores: Francisco Pacheco Castro

 Janeth Holguín de Traverso

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.

2