

TITULO
MABO ELECTRONICS S.A.S

AUTORES

MARIA LILIANA SERRANO CASTAÑEDA
BONIER YESID GARCIA CANTILLO

UNIVERSIDAD TECNOLOGICA DE BOLIVAR
FACULTAD DE INGENIERIA ELECTRONICA
CARTAGENA - COLOMBIA

2014

MABO ELECTRONICS S.A.S

NIT: 900.454.269-7

DIRECCION: crespito calle 69b #13-121

TELEFONO: 3106235343

PAGINA WEB: www.mabo.com.co

CONTENIDO

1.	RESUMEN EJECUTIVO.....	4
a)	DEFINICION DEL SECTOR.....	5
b)	DESCRIPCION DE LA EMPRESA	5
c)	MISION	6
d)	VISION.....	7
2.	ANALISIS ADMINISTRATIVO	11
3.	FLUJOGRAMA DE COMPRA DE MATERIAL	13
4.	FLUJOGRAMAS DE SERVICIO	14
5.	ANEXOS	15

1. RESUMEN EJECUTIVO

MABO ELECTRONICS surge desde el momento de ver la necesidad en el mercado tecnológico que puedan realizar y garantizar los trabajos bajo una supervisión legal y con el cumplimiento de las normas que lo rigen, ofreciendo a sus clientes un buen servicio con calidad, eficiencia, eficacia, responsabilidad social, asesoramiento técnico, tecnológico y especializado desde el momento de la compra hasta su puesta en marcha. Esta empresa buscar acercar el mercado de la tecnología a hogares, restaurantes, centros comerciales y en general establecimientos que requieran de los servicios que esta ofrece.

Nuestro objetivo General en la empresa es ofrecer un servicio local en cuanto a calidad y celeridad en la asistencia en instalación y mantenimiento de redes de telecomunicaciones, sistemas de seguridad y sistemas de cómputo; para esto necesitamos conocer la situación de la zona de Cartagena en cuanto a redes y sistemas de seguridad a fin de detectar y establecer las posibilidades medios y recursos para asegurar una incorporación plena en el mercado. A nivel corporativo llegar a ser una empresa líder en calidad, servicio, eficiencia, eficacia y responsabilidad social.

Generar una alta rentabilidad, con plena satisfacción de los clientes, además de una adecuada calificación y bienestar para nuestro recurso humano y Asistir a los clientes con mano de obra calificada y especializada, para lograr conseguir nuestros objetivos necesitamos de un personal altamente calificado y con conocimientos en el tema para ello contamos con dos ingenieros electrónicos, un tecnólogo en sistemas y un auxiliar de logística.

El mercado objetivo que busca MABO ELECTRONICS es a pequeñas y medianas empresas tales como cadena de restaurantes, centros comerciales, hogares, establecimientos públicos y en general a toda aquella empresa que califique entre pequeña y mediana empresa.

a) DEFINICION DEL SECTOR

En las finanzas se desarrollan tres tipos de sectores, definiendo el sector terciario como la parte de la economía que se dedica a los servicios de todo tipo. Entre los que se incluyen las actividades gubernamentales salvo la de empresas públicas que pueden pertenecer a los sectores primario o secundario- el Comercio, la educación, la salud, la banca y las finanzas, el transporte y las comunicaciones, así como otros servicios sociales y personales no claramente clasificables. Como se define anteriormente nos encontramos en el sector de las comunicaciones perteneciendo así al rango del sector terciario de la economía.

b) DESCRIPCION DE LA EMPRESA

Hoy en día los mercados han venido sufriendo cambios considerables, fenómenos como la globalización, la integración de mercados en uno común y la libre oferta de productos y servicios generada por la apertura económica, exigen cada vez mayor competitividad en las empresas para desenvolverse adecuadamente en este entorno de competencia globalizada. Todo esto obliga a las empresas a realizar procesos de análisis e identificación de potencialidades internas con el fin de descubrir capacidades que le permitan adaptarse a la dinámica de cambios en el mercado y de esta manera mantenerse y posicionarse exitosamente mediante la satisfacción de las expectativas del cliente final. Pensando en estos factores es que nace la idea de la creación de la empresa mabo electronics desde las aulas de la universidad.

La idea de crear MABO electronics fue de Bonier y María Liliana desde que aun cursaban sus estudios académicos en las instalaciones de la universidad tecnológica; ya pensando en ser empresarios, tener independencia económica, y que está en un futuro fuera el sustento de su vida.

Poniendo en práctica en la universidad deciden crearla y concluyen colocarle las iniciales de sus nombres **MA**-por María Liliana y **BO**-Bonier para así decidirse y ser lo que hoy es MABO ELECTRONICS S.A.S

El 4 de abril del año 2011 nace MABO ELECTRONICS S.A.S por documento privado, otorgado por la cámara de comercio de la ciudad de Cartagena bajo el número 72,679 del libro IX del registro mercantil constituyéndose así como una Sociedad por Acciones Simplificadas.

Hasta ese momento solo se ofrecía los servicios a las personas más allegadas y familiares y desde ahí ir encaminando a buscar clientes aún más potenciales y poder ir mostrando los productos y servicios que esta empresa empezó a ofrecer.

Esta empresa como más adelante en el análisis financiero se describe mejor proyectamos una venta y una rentabilidad que sea lo más ajustada al trabajo realizado y necesidades de los propietarios.

c) MISION

Como empresa MABO ELECTRONICS S.A.S tiene la misión de solventar las necesidades que nuestros clientes tienen en servicio de outsourcing en venta, instalación y mantenimiento de equipos de redes de telecomunicaciones sistemas de cctv y equipos electrónicos atendiendo personas naturales como jurídicas que requieran de un servicio eficiente y eficaz.

d) VISION

Ser el referente local de servicio de outsourcing en venta, instalación y mantenimiento de equipos de redes de telecomunicaciones sistemas de cctv y equipos electrónicos respetados y admirados como líderes con el objetivo de satisfacer a nuestros clientes y el bienestar de nuestro recurso humano.

VALORES

- Responsabilidad
- Liderazgo
- Trabajo en equipo
- Eficiencia
- Orientación al cliente
- Calidad

IDENTIFICACION DEL SERVICIO

OUTSOURCING EN VENTA. Cotización y asesoría del producto. Si el cliente lo adquiere, su compra si así lo solicita se le llevara hasta las instalaciones ofreciendo el transporte gratis como valor agregado de este.

INSTALACIÓN Y MANTENIMIENTO DE EQUIPOS DE REDES DE TELECOMUNICACIONES.

Diseño y/o Instalación de redes y de los productos que se realizan a través de contrato de outsourcing o independiente a ello. Reparación y mantenimiento de las posibles fallas que se encuentren durante la visita en los diferentes equipos de telecomunicaciones o fallos en la red actual que tengan en la empresa que nos contrata.

SISTEMAS DE CCTV.

Venta, instalación y mantenimiento de cámaras de seguridad, centrales de grabado, mantenimiento del hardware de estos sistemas, configuración de las centrales de grabación, sistema de huelleros para el ingreso de personal y do lo referente a seguridad electrónica (sistemas físicos de seguridad).

EQUIPOS ELECTRONICOS

Instalación completa y mantenimiento de Sistemas para aulas audiovisuales, equipos de cómputo y afines.

ANALISIS DE MERCADO

Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none">• Empresa joven• Constante mejora de estándares• Asesorías personalizadas	<ul style="list-style-type: none">• No se está certificado• Personal limitado
Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none">• El mundo de la tecnología crece a diario• Revolución tecnológica en los hogares• El reconocimiento de la empresas del sector turístico• Necesidad de las empresas por tecnificar y sistematizar todos sus procesos.	<ul style="list-style-type: none">• Competencia desleal• Empresas no legales

Teniendo en cuenta el análisis DOFA de MABO ELECTRONICS podemos observar que una de nuestras fortalezas es que estamos incursionando en el mercado de las telecomunicaciones hace muy poco tiempo lo cual puede decirse a su vez que nos crea cierta desventaja ante las demás empresas que prestan cierto tipo de servicio y llevan mucho tiempo de trayectoria, para esto la empresa ha desarrollado la implementación de un trabajo de calidad, servicio, eficiencia y eficacia, abarcando pequeños clientes y ofreciendo un excelente servicio para ir dándole un buen nombre a la empresa y así mantenernos en el mercado, también a medida que el tiempo y las circunstancias así lo necesiten se va ir incrementando su recurso humano, logística y demás implementaciones que se requieran.

Para nosotros como creadores de esta empresa y proyecto no ha sido fácil entrar al mercado de las telecomunicaciones ya que en el mercado local hay empresas grandes y reconocidas con un liderazgo importante como los son Prosegur, G4s entre otras, las cuales no ofrecen los mismos servicios que MABO electronics pero tienen mayor trayectoria.

Por lo tanto debemos estar al tanto a los cambios que surgen durante esta época de globalización ya que día a día hay cambios y aún más en este tipo de servicio como son las telecomunicaciones.

Según la Encuesta de Convivencia y Seguridad Ciudadana 2013-2014 realizada por el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (Dane) revela que la percepción de inseguridad en Cartagena aumentó en un 7,4%. El estudio que se realizó entre febrero y mayo de este año y que recoge información estadística sobre las dinámicas delictivas asociadas a problemas de seguridad tales como: hurto a residencias, a personas y a vehículos, riñas y peleas y extorsión; señala que la percepción de inseguridad de los ciudadanos cartageneros para el año 2013 fue de 51,9%.

El año anterior dicha percepción había sido de 44,5%, mientras que en el 2011 fue de 62,2%.

Los lugares donde los cartageneros perciben más inseguridad son en su orden: transporte público, vía pública, plazas de mercado o calles comerciales, cajeros automáticos y parques públicos, espacios recreativos o deportivos.

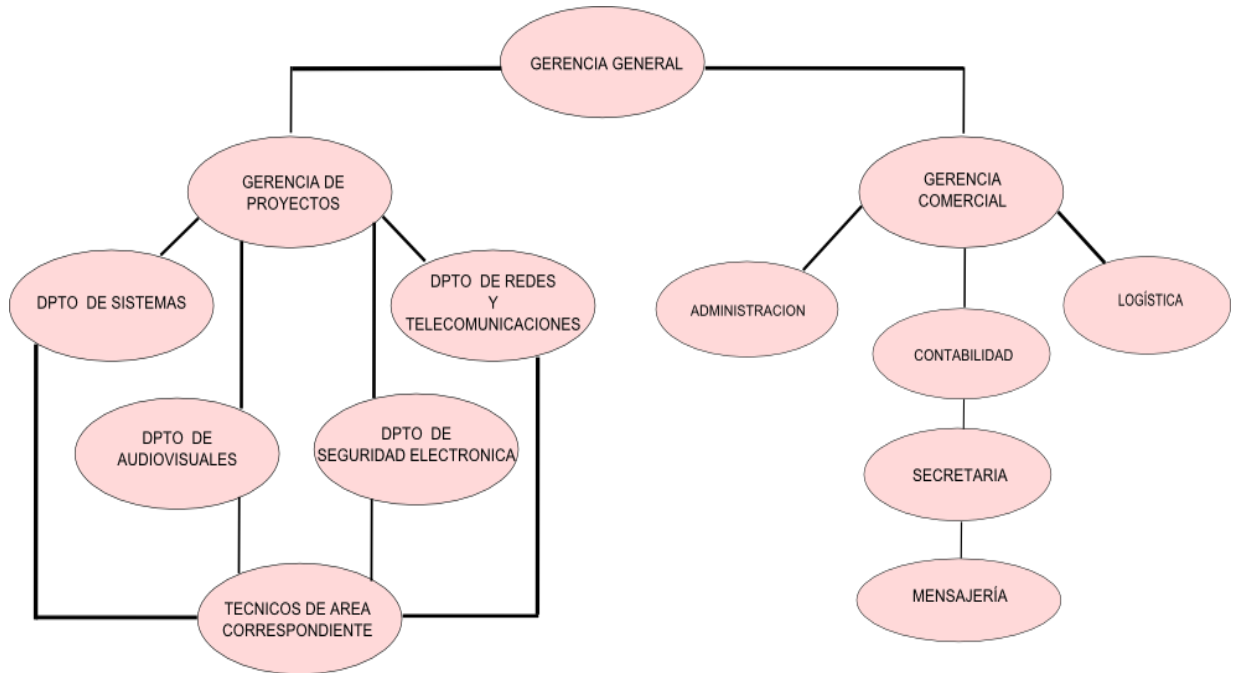
Por estos hechos que ocurren en la ciudad de Cartagena muchas familias, empresa e iglesias están colocando sistemas de seguridad en sus instalaciones.

Proyección Estadística de venta MABO ELECTRONICS.

Promedio de venta mensual \$9.309.469

MES	AÑO	VALOR
1	2013	2.510.325,00
2	2013	3.627.000,00
3	2013	4.563.200,00
4	2013	5.235.000,00
5	2014	6.325.640,00
6	2014	8.200.210,00
7	2014	9.200.500,00
8	2014	11.200.365,00
9	2014	13.890.230,00
10	2014	13.692.430,00
11	2014	14.365.491,00
12	2014	18.903.230,00
AÑO		111.713.621,00

2. ANALISIS ADMINISTRATIVO



FUNCIONES

GERENTE GENERAL

- Representar a la empresa en cualquier eventualidad o necesidad en que se necesite
- Responder por todo el desenvolvimiento de la empresa.
- Designar todas las posiciones gerenciales.
- Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones de los diferentes departamentos.
- Planear y desarrollar metas a corto y largo plazo
- Coordinar con las oficinas administrativas para asegurar que los registros y sus análisis se están ejecutando correctamente.

DEPARTAMENTO COMERCIAL

- Visita a clientes
- Cotización y asesorías
- Compra de insumos y materiales
- Venta de productos y servicio

DEPARTAMENTO LOGISTICO

- Organizar, planear y llevar acabo los procesos para poner en marcha todos los compromisos de la empresa para con sus clientes.

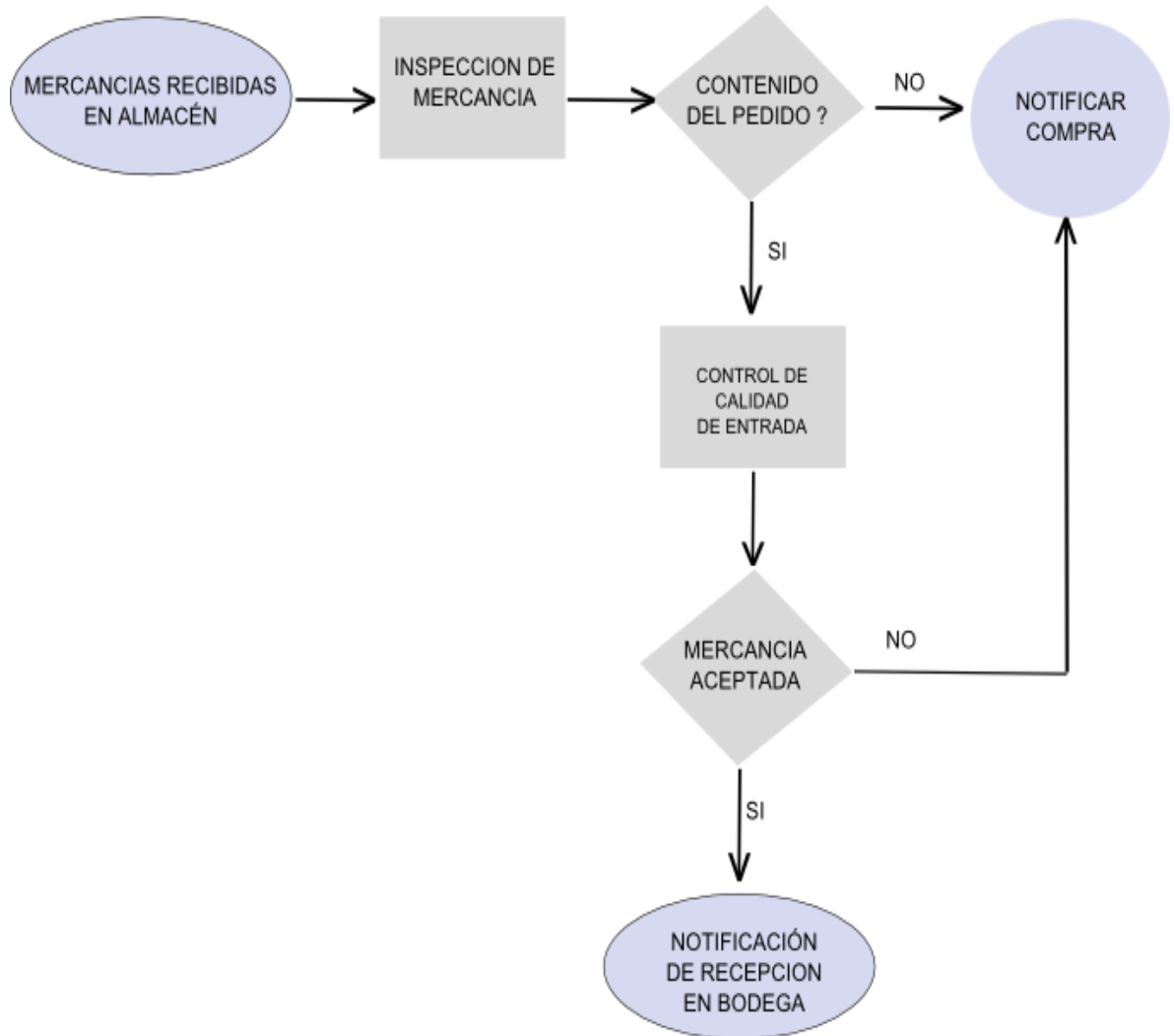
CONTABILIDAD

- establecer y aplicar las medidas necesarias para garantizar que el sistema de contabilidad facilite la fiscalización de los activos, pasivos, ingresos, costos, gastos, y en general de manera que permitan medir la eficacia y eficiencia de la empresa.
- Presentación de impuestos
- Entrega de informes

Mabo electronics cuenta con 5 empleados por lo cual está en el grupo de microempresa ya que no supera los 10 empleados o 500 salarios mínimos mensuales legales vigentes. Caracterizándose como una Sociedad por Acciones Simplificadas.

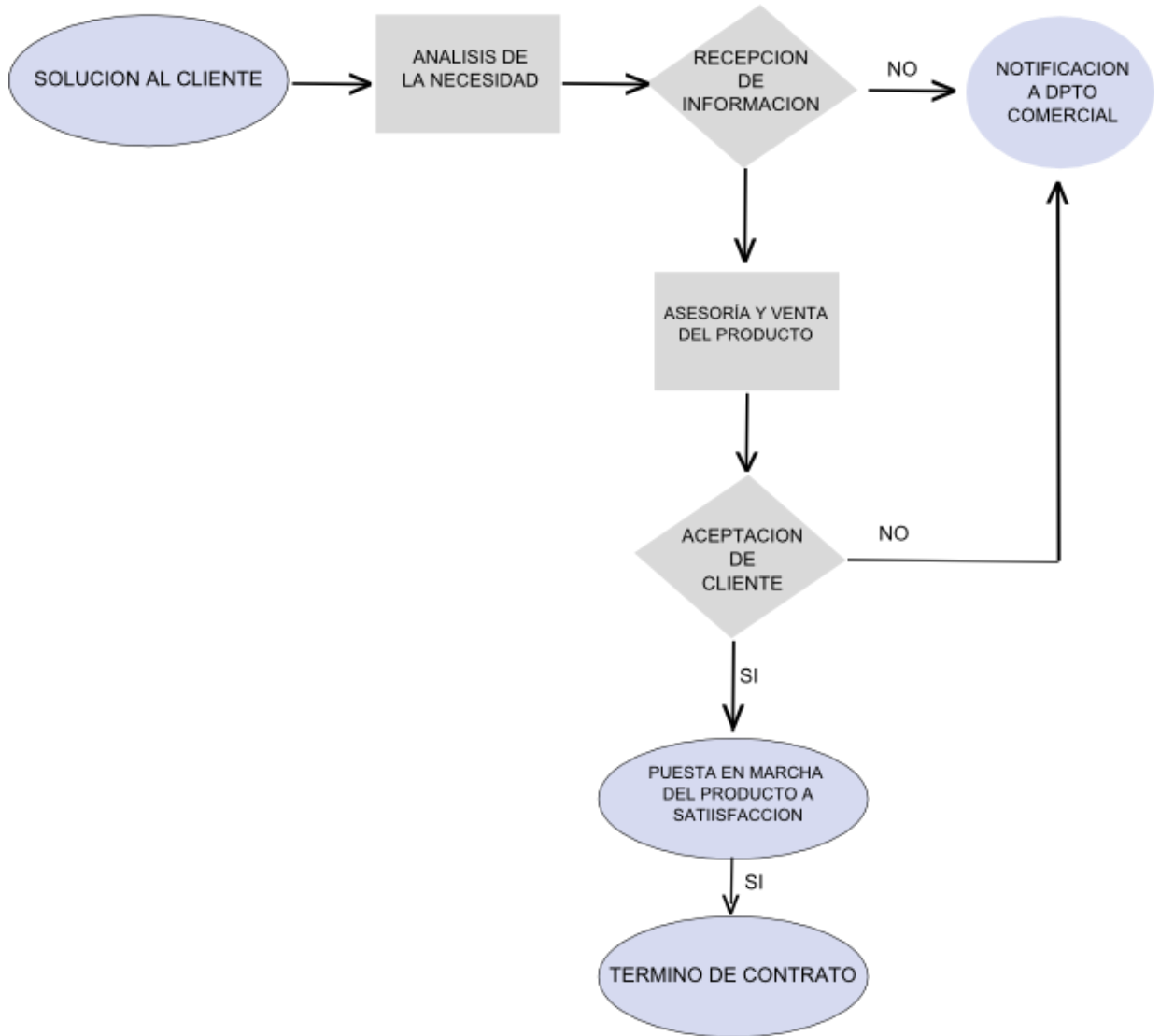
3. FLUJOGRAMA DE COMPRA DE MATERIAL

RECEPCION DE MERCANCIA



4. FLUJOGRAMAS DE SERVICIO

FLUJOGRAMA DE SERVICIO



5. ANEXOS