

UNIDADES TECNOLÓGICAS DE SANTANDER  
DIRECCIÓN DE INVESTIGACIONES

INFORME TÉCNICO  
PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

**DEPOSITO DE MATERIALES MAEXPO**

**GICSE**

**ABRIL 2018**  
**BUCARAMANGA**

---

Informe Técnico del Proyecto de Investigación  
**DEPOSITO DE MATERIALES MAEXPO**  
Dirección de Investigaciones / Unidades Tecnológicas de Santander  
Avenida de los Estudiantes No. 9 - 82 / Ciudadela Real de Minas  
PBX 64130000 Telefax 6447777  
Bucaramanga - Colombia

---

## TABLA DE CONTENIDO

IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO .....	4
RESUMEN EJECUTIVO .....	5
1. OBJETIVOS .....	5
2.1. Objetivo general .....	5
1.2. Objetivos específicos .....	5
2. DURACIÓN .....	6
3. ACTIVIDADES REALIZADAS .....	6
4. MEDIOS DE DIFUSIÓN .....	11
5. CONCLUSIONES Y ANÁLISIS DE RESULTADOS .....	11
6. REFERENCIAS.....	11

**IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO**

FICHA TÉCNICA PROYECTO			
Título	<b>CASO EMPRESARIAL DEPOSITO DE MATERIALES MAEXPO</b>		
Investigador principal	Alba Patricia Guzmán Duque PhD		Código
	Email	aguzman@correo.uts.edu.co	Celular
Datos del investigador	Javier Mauricio Mendoza Paredes		Código
	Email	jmendoza@correo.uts.edu.co	Celular
Datos del investigador			Código
	Email		Celular
Datos del investigador			Código
	Email		Celular
Grupo de investigación	GICSE		
Línea de Investigación	COMPETITIVIDAD Y CLIMA DE NEGOCIOS		
Lugar y fecha de ejecución	Bucaramanga, Santander, Colombia		
Duración	2 Meses		
Tipo de proyecto	Proyecto de Investigación: Creación de un banco de casos de las empresas de Santander		
Costo	59'460.000		
Palabras claves	Empresas, emprendimiento, casos de estudio, administración		
Nombre de la Empresa	LA ALAMEDA		
Representante Legal.	ISNARDO DURAN BRAVO		
Cédula de ciudadanía o NIT	91.205.099-0		
Dirección completa	CRA 17B AV LOS CANEYES 21 B-263 GIRON		
Ciudad / Departamento	Bucaramanga Santander		
Teléfonos / Fax / Celular	659 83 57 Fax: 659 66 69		
Correo electrónico	idbmaexpo@hotmail.com		
<p>Los abajo firmantes confirman que todos los datos incluidos en la presente propuesta son correctos y verídicos, que no incumplen ninguna ley ni norma vigente. Declaran que corresponde a las Unidades Tecnológicas de Santander la titularidad de los derechos patrimoniales sobre los productos intelectuales y creaciones obtenidas como resultado del presente trabajo de grado, teniendo en cuenta que este trabajo de grado es considerado una obra por encargo. El estudiante ostentará los derechos morales como autor y tendrá el respectivo reconocimiento académico.</p>			
Investigador 1	Investigador 2	Investigador 3	Investigador 4

## RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto de investigación de casos de estudio empresarial, tiene como objetivo la implementación de un sistema de software Wimax para la administración y control del inventario de la empresa DEPOSITO DE MATERIALES MAEXPO .implementar este software nace como solución para el mejoramiento y control del inventario en tiempo real y así poder realizar consultas de stock de manera eficaz y precisa, facilitando la toma de decisiones de la empresa. Empezando esta línea de acción como mejoramiento de los tiempos y la calidad del servicio. La solución está basado en un sistema que controla el inventario , la cual consiste en almacenar en este software la información del inventario, de tal forma que se puede acceder a la información desde cualquier computador conectado a la red de la empresa y así el personal encargado podrá realizar los ingresos de mercancía y salidas de los artículos facturados en tiempo real o según el criterio de la empresa, minimizando tiempos, mejorando la toma de decisiones , elevando el nivel de calidad del servicio al cliente, surgiendo como respuesta al mejoramiento de la logística de la empresa.

### 1. OBJETIVOS

#### 2.1. Objetivo general

Elaborar el caso empresarial “DEPOSITO DE MATERIALES MAEXPO” a partir de variables históricas, de contexto, del empresario y de la empresa, con el propósito de lograr la caracterización de la organización en un contexto con sentido para la comunidad académica.

#### 1.2. Objetivos específicos

1. Describir los aspectos relacionados el empresario, la empresa, diferentes situaciones organizaciones, sus decisiones estratégicas que han propendido por su estabilidad en el tiempo.
2. Analizar los aspectos relacionados con las diferentes situaciones problemáticas que se han afrontado y que son caracterizadas por los diferentes contextos propios al empresario y a la organización: social, económico, ambiental, político, cultural, entre otros.
3. Compilar la información resultante de los diferentes aspectos abordados con el propósito de elaborar el caso empresarial de la organización DEPOSITO DE MATERIALES MAEXPO.

**2. DURACIÓN**

2 MESES

**3. ACTIVIDADES REALIZADAS.**

Objetivo 1	DESCRIPCION DE LA EMPRESA	Fecha: 2017
	Actividades propuestas	Justificación de las actividades
1. NOMINACION		<p>a) Nombre del Empresario y/o propietario: ISNARDO DURAN BRAVO            b) Edad: 56 años c) Estado civil: Casado d) Estudios realizados y entidades donde realizó los estudios por cada nivel de formación. ESTUDIOS DE PRIMARIA: ESCUELA RURAL LA MERIDA – 1966 ESTUDIOS DE SECUNDARIA: COLEGIO CAMILO TORRES 6TO GRADO – 1971 7MO GRADO-1972 COLEGIO LA SALLE 8VO GRADO-1977 9NO GRADO-1978 COLEGIO CAMILO TORRES 10 GRADO 1979 11 GRADO 1980 ESTUDIOS DE PREGRADO: UNIVERSIDAD SUR DE BOGOTA TECNOLOGIA EMPRESARIAL UNIVERSIDAD COOPERATIVA DE COLOMBIA PROFESIONAL EN MERCADEO CON ENFASIS EN NEGOCIOS INTERNACIONALES 1997 OTROS: UNIVERSIDAD COOPERATIVA DE COLOMBIA DIPLOMADO EN ALTA GERENCIA 1997-2002 e) Familiares que tiene a cargo ESPOSA: LAURA MERY CAMARGO HIJA: MARLEN YELITZA GONZALEZ HIJO: ANDRES FELIPE DURAN HIJO: DAVID ISNARDO DURAN f) Lugar de nacimiento: SAN VICENTE DE CHUCURI g) Datos de contacto Teléfono fijo: 659 83 57 Fax: 659 66 69 Teléfono móvil: 317 437 54 75 Correo electrónico: idbmaexpo@hotmail.com</p>
2. HISTORIA DEL EMPRESARIO		<p><b>Infancia</b> Trabajaba en el campo y sus principales cualidades era ser tímido. <b>Adolescencia</b> Se consideraba una persona introvertida y con poca vida social ya que no fumaba, ni tomaban no pertenecía a ningún grupo social, pero al contrario se despertaba en esa época un gran gusto por el sexo femenino. <b>Suceso negativo</b> En un futuro quería ser médico pero su puntaje no alcanzo para ingresar a la UIS ya que era la única universidad que ofrecía esta carrera. <b>Edad adulta</b> Se considera un hombre creyente de dios, con metas y visiones claras. <b>Suceso positivo</b> Busca asegurar el futuro para sus hijos ya que actualmente tiene una finca de 4 hectáreas donde se dedica a la producción de: limones (Tahití, criollo), aguacate (criollo), mandarinas (tangelo y valencia), y mango (tomy).</p>
3. ORIGEN DE LA EMPRESA		<p>DEPOSITO MATERIALES MAEXPO nació en el año 1996 en la ciudad de Bucaramanga en la dirección calle 61 con cra 17C, inicialmente surgió por la fuerte demanda de 3 materiales en el área de la construcción como lo era el cemento, retal de coralina y el tablón de Cúcuta. el significado de su nombre era materiales en exposición “MAEXPO” y a medida que se fueron dando a conocer las necesidades de los clientes, fueron creciendo en variedad de productos, hasta obtener más de 4.000 artículos actualmente. En el año 2000 DEPOSITO DE MATERIALES MAEXPO cambio sus instalaciones para av. los caneyes 21 b-263 girón por motivos de las grandes comercializadoras que se apoderaron del sector donde se encontraban ubicados. Después de realizar estudios de mercado en el municipio de Girón encontraron una fuerte área de expansión, y adquirieron las instalaciones de 1000 metros cuadrados comprendidos entre planta física y bodega. Inicialmente su equipo de trabajo estaba</p>

	conformado por 3 empleados hasta el día de hoy cuenta con 13 empleados entre asesores comerciales, contador, conductores, bodegueros y administrativos.
--	---

Objetivo 2	ANALISIS DEL ENTORNO EMPRESARIAL	Fecha: 2017
Actividades propuestas	Justificación de las actividades	
4. NOMINACION	<p>a. Nombre de la organización: DEPOSITO DE MATERIALES MAEXPO b. Imagen Corporativa de la Organización (condición mínima: Logotipo), c. NIT de la organización: 91.205.099-0 d. Razón social de la organización: DEPOSITO DE MATERIALES MAEXPO e. Direcciones de domicilio en las que ha estado la organización a través de los años. CALLE 61 CON CRA 17B AV LOS CANEYES 21 B-263 GIRON f. Años de existencia de la empresa: 20 AÑOS g. Capital inicial utilizado para la creación de la organización: Contaron con un capital de \$28'000.000 Más \$60'000.000 para la compra del lote h. Capital actual de la organización. Hasta la fecha de hoy, la empresa cuenta con \$ 1'857.481.177</p>	
5. DESARROLLO DE LA ORGANIZACION	<p>Aspectos relacionados con las etapas de desarrollo de la organización. Contexto social Se encontraban ubicados en la calle 61 con cara 17c Bucaramanga, estando en la guerra del centavo porque la competencia dificultaba el comercio, ya que se encontraba una de las grandes comercializadoras como lo es Ardáis y la Casita, la mejor opción era trasladarse a la av. los caneyes 21b-263 Girón, aprovechando una gran oportunidad de trabajo y ser casi uno de los pioneros en el sector. Donde hoy en día cuentan con una planta, bodega y 4 camiones propios, aumentando el número de empleados estando en 3 pasando a 13, en el transcurso del tiempo también comenzaron a ofrecer varios servicios de alquileres (andamios, escaleras, maquinaria). Contexto económico DEPOSITO DE MATERIALES MAEXPO inicio con un capital de \$ 28'000.000 invirtiéndolos en variedad de productos en donde sus ventas mensuales comenzaron desde los 15'000.000; cada tiempo que pasaba aumentaba sus ventas hasta el día de hoy llegar aproximadamente a los \$ 200'000.000 mensuales contando con más de 4.000 artículos. En el transcurso del tiempo el propietario adquiría préstamos bancarios y realizaba préstamo sin ningún interés con varios proveedores. Contexto político El propietario Asnado Duran en el inicio de su ferretería duro 3 años como comercializador de algunos materiales de construcción como lo era el tablón de Cúcuta, el retal de coralina y el cemento, luego de esos años se asoció con Luis Santamaría con quien fue socio durante solo 2 años ya que no fue de su</p>	

	<p>agrado y no funciona. Ellos en su asociación tuvieron problemas en el transporte del cemento, ya que durante en el periodo de presidente de Andrés Pastrana había una crisis a nivel nacional ya que estaban combatiendo las drogas ilícitas donde realizaban retenes, para llevar un control de la mercancía que llevaban haciendo más largo el proceso de llegada de esta mercancía, ya que el cemento puede ser remplazado por compuesto de cocaína, debido a esto los socios tenían que comprobar la adquisición del cemento y cuál era el fin de este producto.</p>
--	---

Objetivo 3	ELABORACION DEL CASO EMPRESARIAL	Fecha: 2017
Actividades propuestas		Justificación de las actividades
6. CONEXTO ORGANIZACIONAL	<p>DEPOSITO DE MATERIALES MAEXPO, se dedica a la compra, venta y distribución de artículos de ferretería, maquinaria, herramientas manuales, herramientas eléctricas, tuberías, etc., ofreciéndolas directamente al consumidor final, donde se buscan proveedores con precios y calidad más competitivos, aprovechando los descuentos especiales con un cierto número de artículos comprados para lograr este beneficio; basándose en la segmentación del mercado y así vender al por menor directamente al consumidor satisfaciendo sus necesidades. La logística es efectiva, ya que la cadena de suministro se maneja de una forma efectiva ya que se ve reflejada desde el momento de realizar el pedido de la mercancía a los proveedores, la llegada a tiempo de la mercancía a la instalación hasta finalmente la entrega de la mercancía al consumidor. En cuanto a las ventas personales, cuentan con 3 asesores comerciales donde identifican las necesidades y características de los consumidores, haciendo de esto una herramienta bastante efectiva agilizando el proceso. La calidad de los productos que comercializa depende totalmente de sus proveedores.</p>	

Objetivo 4	DIAGNOSTICO	Fecha: 2017
Actividades propuestas		Justificación de las actividades
7. MARCO CONCEPTUAL	<p>Consumidor: Aquel individuo que se beneficia de los servicios prestados por una compañía o adquiere los productos de esta a través de los diferentes mecanismos de intercambio de pagos y bienes disponibles en la sociedad (compra – venta). Distribución: Traslada el producto final hasta los comercios, factorías y lugares de venta para que pueda ser adquirido por el consumidor. Cadena de suministro: Es un subsistema dentro del sistema organizacional que abarca la planificación de las</p>	



	<p>actividades involucradas en la búsqueda, obtención y transformación de los productos. Incluye la coordinación y colaboración de los socios del canal, o flujo de transmisión de los insumos o productos, sean estos proveedores, intermediarios, funcionarios o clientes. <b>Logística:</b> Conjunto de medios y métodos necesarios para llevar a cabo la organización de una empresa, o de un servicio, especialmente de distribución. <b>Inflación:</b> Es el aumento generalizado y sostenido del precio de los bienes y servicios existentes en el mercado durante un período de tiempo, generalmente un año. <b>Organización:</b> Son estructuras administrativas creadas para lograr metas u objetivos por medio de los organismos humanos o de la gestión del talento humano y de otro tipo. <b>Publicidad:</b> Es una forma de comunicación que intenta incrementar el consumo de un producto o servicio, insertar una nueva marca o producto dentro del mercado de consumo, mejorar la imagen de una marca o reposicionar (o mantener mediante la recordación) un producto o marca en la mente de un consumidor. <b>Tecnología:</b> Es la aplicación coordinada de un conjunto de conocimientos (ciencia) y habilidades (técnica) con el fin de crear una solución (tecnológica) que permita al ser humano satisfacer sus necesidades o resolver sus problemas. <b>Emprendimiento:</b> se refiere etimológicamente a la capacidad de una persona de realizar un esfuerzo adicional para alcanzar una meta. <b>Iniciativa:</b> Es la predisposición a emprender acciones, crear oportunidades y mejorar resultados sin necesidad de un requerimiento externo que lo empuje, apoyado en la autorresponsabilidad y la autodirección. <b>Software:</b> Es un término informático que hace referencia a un programa o conjunto de programas de cómputo que incluye datos, procedimientos y pautas que permiten realizar distintas tareas en un sistema informático. <b>Inventario:</b> Es aquel registro documental de los bienes y demás objetos pertenecientes a una persona física, a una comunidad y que se encuentra realizado a partir de mucha precisión y prolijidad en la plasmación de los datos. <b>Rentabilidad:</b> Capacidad de generar renta (beneficio, ganancia, provecho, utilidad). La rentabilidad, por lo tanto, está asociada a la obtención de ganancias a partir de una cierta <b>inversión</b>. <b>Registro:</b> Se trata del accionar y de las consecuencias de registrar, un verbo que refiere a observar o inspeccionar algo con atención. Registrar también es anotar o consignar un cierto dato en un documento o papel. <b>Control:</b> Es un mecanismo preventivo y correctivo adoptado por la administración de una dependencia o entidad que permite la oportuna detección y corrección de desviaciones, ineficiencias o incongruencias en el curso de la formulación, instrumentación, ejecución y evaluación de las acciones, con el propósito de procurar el cumplimiento de la normatividad que las rige, y las estrategias, políticas, objetivos, metas y asignación de recursos. <b>Mercancía:</b> Es todo "aquello que se puede vender o comprar", usualmente el término se aplica a bienes económicos. Es importante señalar que el concepto mercancía no se refiere sólo a aquello que se entrega, <b>Posicionamiento:</b> Es la manera en la que los consumidores definen un producto a partir de sus atributos importantes, es decir, el lugar que ocupa el producto en la mente de los clientes en relación de los productos de la competencia. <b>Servicio:</b> Los servicios prestados es una comunidad cualquiera están determinados en clases, a su vez estas clases están</p>
--	---

	<p>establecidas de acuerdo a la figura, personal o institucional que lo ofrece o imparte. Existen servicios públicos y servicios especializados</p>
<p>8. MARCO LEGAL</p>	<p>Cuenta con los trámites necesarios en las distintas entidades para el funcionamiento del establecimiento          Inscripción en el Registro Mercantil.          Asignación del NIT.          Matrícula de Industria y Comercio.          Certificado del RUT          Notificación de la apertura del establecimiento a Planeación Municipal.          Registro mercantil y/o certificado de existencia y representación legal.          Sayco y Acinpro          Los formatos que debe diligenciar para realizar su matrícula son:          Carátula Única Empresarial.          Anexo Matrícula Mercantil.          Anexo DIAN – Secretaría Municipal (SM).          Formulario DIAN.</p>
<p>9. MARCO TEORICO</p>	<p>Casos de estudio Haciendo una breve revisión de la literatura con relación a la elaboración de casos empresariales desde el que hacer de los Grupos de Investigación se describen brevemente los siguientes referentes: Surgió de la necesidad de contar con un instrumento que posibilite la creación de un Banco de Casos de Emprendedores o Casos de Modelaje con el fin de acompañar los procesos del Servicio de Atención al Empresario. Los docentes investigadores de tiempo completo del CEIPA publican el libro Casos Empresariales Colombianos “Decisiones gerenciales ante momentos de crisis” a partir de un ejercicio investigativo en las organizaciones como PANACA, Cultivos SAYONARA, Organización RAMO, y la Cooperativa Coogranada. Este libro responde a la necesidad de pertinencia que deben tener los programas académicos. Tiene como uno de sus propósitos desarrollar proyectos de investigación relacionados con la elaboración de casos empresariales en la región Caribe a fin de fortalecer el currículo en el campo las ciencias económicas y administrativas. La publicación del libro Sostenibilidad en Colombia Casos Empresariales 2011 del Consejo Empresarial Colombiano para el Desarrollo Empresarial – CECODES12, es un ejemplo del esfuerzo por generar casos empresariales de impacto nacional como Alpina, Argos, Bancolombia, Corona, Ecopetrol, Grupo Nutresa, Empresas Públicas de Medellín, Isagen, Pavco, y Telefónica.</p>

#### 4. MEDIOS DE DIFUSIÓN

Repositorio Institucional  
Blog Institucional  
Capítulo del libro

#### 5. CONCLUSIONES Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

Las conclusiones deben indicar claramente cuáles fueron los resultados obtenidos durante el desarrollo del trabajo de grado, sin especificar valores numéricos, pero argumentando la razón de los resultados. Deben documentar con el rigor adecuado cuales fueron los problemas que se obtuvieron y cuál fue la solución empleada para superarlo. En las conclusiones no se debe recapitular el trabajo en forma condensada (eso va en la sección Resumen), ni se deben presentar resultados (eso va en la sección Resultados). Es importante no confundir las conclusiones con el cumplimiento de los objetivos, de manera que una conclusión que diga que “se cumplieron los objetivos” no es adecuada. Tampoco es adecuado expresar ideas de conocimiento general como una conclusión, por ejemplo, “se comprobó que el software X es ideal para resolver problemas como el planteado en este proyecto”. El uso del Sistema de software Wimax al control de ventas y Stock de inventarios permitirá brindar una adecuada atención al cliente. El uso del Sistema de software Wimax permite a los que empleados obtener una ayuda de datos al momento de la venta a los clientes, reduciendo los tiempos en la atención y de esta forma evitando esperas innecesarias. Las personas que trabajan con el sistema percibirán un rendimiento considerable y favorable con respecto al sistema manual que actualmente realizan, el Sistema le permitirá tener un control sobre las existencias de cada uno de los productos en stock ,lo que resulta favorable tanto en la atención como para la compra oportuna de los insumos necesarios para la venta.

Brinda el servicio de transporte que es gratuito y es percibido por sus clientes como un valor agregado del producto. Un esfuerzo por sistematizar las áreas puede generar grandes beneficios. El administrador y/o gerente de la empresa podrá tener información detallada en cualquier momento que él lo requiere, por lo mismo que el Sistema de software Wimax cuenta con opción de reportes.

#### 6. REFERENCIAS

Tasa de desempleo en Colombia bajó a 11.1% en enero de 2014, según Dane. Disponible en: <http://www.elpais.com.co/elpais/economia/noticias/tasa-desempleo-colombia-bajo-111-enero-2014-segun-dane> (última visita 17/05/14)

Moreno Julio. (2011). Sector de la construcción en el departamento de Santander. Recuperado el 15 de Noviembre del 2016, del sitio web <http://repositorio.uis.edu.co/jspui/bitstream/123456789/8471/2/142412.pdf>

- Cámara de Comercio de Bucaramanga: Informes sobre resultados económicos comerciales y sociales de Santander en la pagina web: <http://www.compite360.com>
- DANE-Banco de la República (2013). “Informe de Coyuntura Económica Regional. Santander 2012”. Disponible en: [http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/icer\\_santander\\_2012.pdf](http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/icer_santander_2012.pdf)
- (2015). Indicadores económicos de Santander. Extraídos el 15 de Noviembre. Recuperado del sitio web <http://www.camaradirecta.com/temas/indicadoresantander/indicadores/construccion2015.htm>
- Makes Ali. (.26 de Marzo de 2014). La buena hora de la economía de Bucaramanga. Extraído el 15 de Noviembre. Recuperado del sitio web <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-13733918>
- Acevedo Linares Antonio. (2007). La cultura en Santander. Extraído el 15 de Noviembre. Recuperado del sitio web <https://juliocorreadiaz.wordpress.com/2007/06/15/la-cultura-en-santander/>
- Martínez, Manuel (2013). “Reestructuración sectorial en Colombia. Revisión literaria y análisis de los posibles determinantes”. Disponible en: <http://cedetrabajo.org/reestructuracion-sectorial-en-colombia/>
- Maldonado, Alberto (2010). “Desarrollo regional y políticas de promoción del desarrollo económico local: la experiencia de tres departamentos colombianos”. Serie de Estudios y Perspectivas de la CEPAL. Número 20. Disponible en: <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/8/41008/lcl.3217-p.pdf>
- El Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial en coordinación con el IDEAM y los institutos de investigación Ambiental vinculados, elaborará las hojas metodológicas de los indicadores mínimos definidos en esta resolución, que posteriormente serán entregadas a las Corporaciones con sus respectivas actualizaciones. 101 Guía de Implementación de Indicadores Mínimos de Gestión Resolución 0643 de 2.004, MAVD