

AUXILIAR EN EL ÁREA DE VENTAS DE LA EMPRESA AGROINSUMOS S.A.
ASISTENTE TECNICO EN CULTIVOS DEMOS DE SEMILLAS DE MAIZ
PIONEER

ALEJANDRO URICOECHEA OSORIO

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA LASALLISTA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y AGROPECUARIAS
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS AGROPECUARIAS
CALDAS-ANTIOQUIA
2011

AUXILIAR EN EL ÁREA DE VENTAS DE LA EMPRESA AGROINSUMOS S.A.,
ASISTENCIA TECNICA EN CULTIVOS DEMO DE SEMILLA DE MAIZ PIONEER.

ALEJANDRO URICOECHEA OSORIO

Informe de práctica empresarial para acceder al título de
Administrador de Empresas Agropecuarias

Asesor
LUIS FERNANDO RESTREPO CALLE
Economista

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA LASALLISTA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y AGROPECUARIAS
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS AGROPECUARIAS
CALDAS-ANTIOQUIA
2011

El autor expresa sus agradecimientos a:

A la Corporación Universitaria Lasallista por brindar una formación académica objetiva, con sus principios en valores éticos y morales

Al economista y especialista en gerencia de proyectos Luis Fernando Restrepo, por su valiosa colaboración en la estructuración del informe de práctica

Al doctor Luis Alberto Lopreto, Jefe inmediato AGROINSUMOS S.A, por su aporte en el desarrollo de las funciones asignadas como practicante

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	13
1. PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA	14
1.1 RESEÑA HISTORICA	14
1.2 VISIÓN	14
1.3 MISIÓN	14
1.4 OBJETO SOCIAL	14
1.5 RAZON SOCIAL	15
1.6 LOCALIZACION DE LAS SEDES	16
1.7 POLÍTICA Y OBJETIVO DE CALIDAD	17
1.7.1 Objetivos de calidad	17
1.8 PRINCIPIOS	18
1.8.1 Fundamental	18
1.8.2 Básicos	18
1.9 ORGANIGRAMA AGROINSUMOS S.A	19
1.10 PRODUCTOS	20
1.10.1 Semillas	20
1.10.2 Insumos	21
1.10.3 Lubricantes	22
1.10.4 Llantas y discos	23
1.11 SERVICIOS	24
1.11.1 Almacenamiento	24
1.11.2 Secamiento	24
1.11.3 Transporte	25
1.11.4 Pesaje	26
2. MANUAL DE FUNCIONES	27

2.1 FUNCIONES GENERALES DEL CARGO	27
2.1.1 Descripción	27
2.1.2 Funciones específicas	27
2.2 OBJETIVOS DE LA PRÁCTICA EMPRESARIAL PARA AGROINSUMOS S.A	27
2.2.1 Objetivo General	27
2.2.2 Objetivos Específicos	27
3. REGISTRO DE TEMA DE PRÁCTICA PROFESIONAL PLAN DE TRABAJO	29
3.1 TITULO DEL TRABAJO DE PRÁCTICA	29
3.2 OBJETIVOS Y JUSTIFICACIÓN DE LA PRÁCTICA	29
3.2.1 Objetivo general	29
3.2.2 Objetivos específicos	29
3.2.3 Justificación	29
3.2.3.1 Impacto científico y tecnológico	29
3.2.3.2 Impacto social y económico	30
3.3 RECURSO HUMANO	30
3.4 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES	31
3.5 LOGROS ALCANZADOS DURANTE LA GESTIÓN	34
3.5.1 Visitas	34
3.5.2 Fincas visitadas	34
3.5.3 Ventas	34
4. CONCLUSIONES	35
5. RECOMENDACIONES	36
BIBLIOGRAFÍA	38

LISTA DE CUADROS

	Pag.
Cuadro1. Localización sedes AGROINSUMOS S.A	16
Cuadro 2. Recurso Humano participante en el proceso de práctica	30
Cuadro 3. Plantilla informe semanal actividades	32
Cuadro 4. Cronograma mensual de actividades	33

LISTA DE IMÁGENES

	Pag.
Imagen 1. Semilla De Maíz - Soya - Sorgos y Pastos	18
Imagen 2. Socios comerciales de AGROINSUMOS SA	19
Imagen 3. Lubricantes	20
Imagen 4. Llantas	21
Imagen 5. Discos	21
Imagen 6. Almacenamiento	26
Imagen 7. Secamiento	23
Imagen 8. Equipo de transporte	23
Imagen 9. Pesaje	24

LISTA DE FIGURAS

	Pag.
Figura 1. Organigrama AGROINSUMOS S.A	17

RESUMEN

Agroinsumos es una empresa familiar la cual fue fundada en el año de 1987 por la familia Lopreto duran en ciudad de Cartago Valle , ubicada estratégicamente para prestar sus servios a todos los agricultores de la zona , agroinsumos es una empresa que comercializa productos agrícolas y pecuarios tales como semillas , fertilizantes , herbicidas , funguicidas , lubricantes , llantas , discos para arados entre otros.

Esta empresa se caracteriza por prestar sus servicios a todos lo productores desde los mas pequeños hasta los mas grandes , prestándoles la misma calidad de servicios e igual importancia para todos , buscando que los pequeños agricultores puedan crecer y no desaparecer del mercado con sus productos .

Agroinsumos posee toda la cadena del proceso de la agricultura , desde la preparación de las tierras , adecuación , preparación y siembra de las mismas , tambien su mantenimiento técnico y recolección de cosechas.

ABSTRACT

Agroinsumos is a family company which was founded in 1987 by the family last Lopreto in Cartago Valle, strategically located to provide services to all farmers in the area, agroinsumos is a company that sells agricultural products and livestock such as seeds, fertilizers, herbicides, fungicides, lubricants, tires, plows, disks and more.

This company is characterized by providing services to everyone from the smallest producers to the larger, giving the same quality services and equal importance to all, looking for that small farmers can grow and not disappear from the market with their products.

Agroinsumos has all the process chain of agriculture from land preparation, fitness, preparation and planting them, also its technical maintenance and harvesting of crops.

INTRODUCCIÓN

AGROINSUMOS S.A. es una sociedad anónima de carácter familiar cuya sede está ubicada en el norte del valle del Cauca en el municipio de Cartago, dedicada exclusivamente al sector agrícola.

Agroinsumos S.A. comercializa granos como; Maíz Blanco, Maíz Amarillo, Soya y Sorgo que son de consumo masivo tanto a nivel humano como animal. Estos productos son materia prima para la elaboración de alimentos, concentrados, aceites vegetales, bienestarina y maíz trillado para el consumo cotidiano.

En el siguiente informe se podrá observar algunos detalles globales de la empresa AGROINSUMOS S.A. en donde se hará énfasis en el área de ventas; en el que se desarrolló el trabajo de práctica empresarial.

Dentro del desarrollo del informe se puntualiza sobre la presentación de la empresa la cual contiene misión, visión, historia, valores etc., así como también se podrá ver su organigrama, así mismo, manual de funciones del practicante y cronograma de actividades, registro de visitas y recomendaciones finales.

1. PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA

1.1 RESEÑA HISTÓRICA

La empresa AGROINSUMOS S.A fue fundada en diciembre de 1987 en Cartago, Departamento del Valle del cauca, República de Colombia.

AGROINSUMOS S.A. está ubicada en la calle 16 # 3-97. Su sede está localizada en un punto estratégico, ya que es de fácil acceso para sus clientes. Además, la economía Cartagüeña y Norte Vallecaucana se basa principalmente en la agricultura.

Sus productos son de fácil mercadeo y comercialización, pues son de gran acogida por la población por su buena calidad y sobre todo por el prestigio que ha alcanzado esta empresa durante los últimos años. Estos factores se ven reflejados en su volumen de ventas, teniendo en el mercado agrícola una participación aproximadamente del 65% y un notorio crecimiento y desarrollo.

1.2 VISIÓN

Ser una empresa líder en calidad de productos y servicios para satisfacer las necesidades del agricultor a nivel nacional, consolidándose como el distribuidor de agroquímicos con mejor solidez económica en la región.

1.3 MISIÓN

Proveer de insumos y servicios agrícolas de excelente calidad a los agricultores, satisfaciendo sus necesidades y expectativas con precios justos y un servicio de asistencia técnica permanente.

Promover el mejoramiento de la calidad de vida de su personal, impulsar la innovación tecnológica y el desarrollo de nuevos productos, asegurando la permanencia de la empresa en el mercado y una retribución justa para los miembros de su organización, sus familias, los accionistas, la sociedad y el estado.

1.4 OBJETO SOCIAL

Su objeto social es la comercialización de insumos agrícolas de la más alta calidad (fertilizantes, herbicidas, semillas, insecticidas, llantas, lubricantes y otros), que son en su gran mayoría producidos por compañías de gran prestigio y

multinacionales como CI Valle Trace S.A., Delta Valle, Ecofertil, Basf Química S.A., Esso Mobil, Semillas Bayer, Dupont, Cosmoagro, Col Jap, Icollantas.

La empresa cuenta con una gran cantidad de clientes satisfechos que día a día hacen que la empresa obtenga prestigio y competitividad en el mercado. Entre ellos se pueden destacar: Agrocereales, Cooperativa de Cafeteros, Contegral Cartago Ltda., Proinsa S.A. Soya S.A., Fritolay Colombia, Kelloggs, Grasas S.A. , Industrias del Maíz, Industrias Normandy y grandes haciendas del Norte del Valle y eje cafetero como La Ramada, La Siria, La Palmera, Montero, Las Vegas, La Floresta y otras.

Agroinsumos S.A. también ofrece a sus clientes otros servicios fundamentales para los agricultores de la región, necesarios para el desarrollo de sus actividades como son: Servicio de transporte, Pesaje, Almacenamiento tanto a granel como empacado, secamiento y limpieza de granos.

Por otra parte, es una empresa que ayuda al crecimiento de la economía de la región generando 32 empleos directos y más de 50 empleos indirectos como conductores, estibadores y vigilantes.

1.5 RAZÓN SOCIAL:

AGROINSUMOS S.A.
NIT. 836 000 548

ACTIVIDAD ECONÓMICA:
Comercialización y venta de insumos agrícolas.

1.6 LOCALIZACIÓN DE LAS SEDES. (Véase el Cuadro 1)

Cuadro1. Localización sedes AGROINSUMOS S.A

OFICINA PRINCIPAL

CALLE 16 # 3-97 CARTAGO -
VALLE

Tel (57)(2)2143910 fax
(57)(2)2142047



BODEGA

CALLE 13 # 56 - 20 ZARAGOZA -
VALLE

Tel FAX (57)(2)2113910



SUCURSAL ZARZAL

CARRERA 8 VARIANTE ZARZAL
- VALLE

Tel FAX (57)(2)2209966



SUCURSAL ROLDANILLO

CALLE 9 # 5- 03 ROLDANILLO -
VALLE

Tel FAX (57)(2)2490428



1.7 POLITICA DE CALIDAD

Comercializar insumos agrícolas que cumplan los requisitos establecidos y legales, apoyados por una asistencia técnica y una oportuna entrega de productos que permitan constantemente la satisfacción de nuestros clientes y la mejora de los productos y procesos de la organización.

Nuestro compromiso es mantener una relación de mutuo beneficio con clientes y proveedores, dando formación y desarrollo permanente a nuestros trabajadores, brindando bienestar en armonía con el medio ambiente.

1.7.1 Objetivos de calidad

1. Satisfacer las necesidades de los clientes.
2. Cumplir las disposiciones legales.
3. Mejorar los procesos.
4. Buscar las mejores prácticas para la innovación tecnológica.
5. Proporcionar personal competente a los procesos de la Empresa.
6. Operar bajo un sistema de gestión de la calidad
7. Eficiencia operacional.
8. Mejoramiento continuo.
9. Trabajo en equipo.
10. Trato humano digno.
11. Responsabilidad y disciplina
12. Capacidad de ejecución.

1.8 PRINCIPIOS

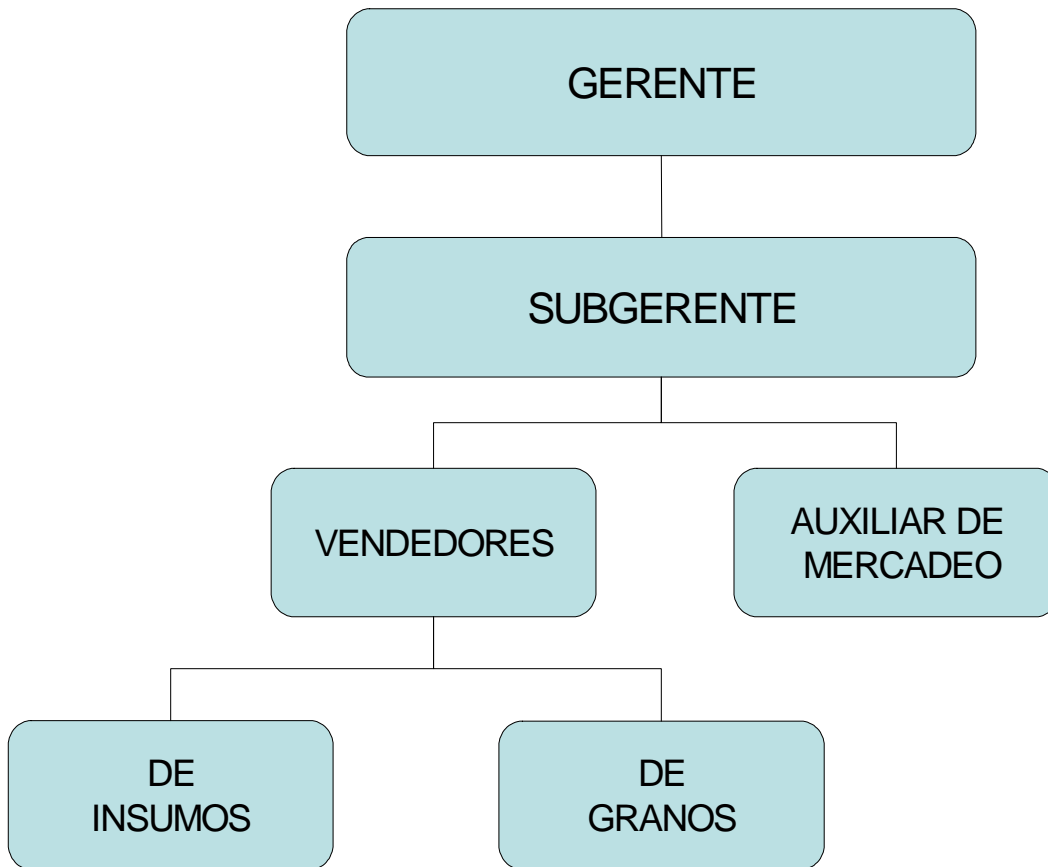
1.8.1 Fundamental. Buscar siempre el bienestar de los clientes, brindándoles una buena asesoría, entregas inmediatas y buenos precios.

1.8.2 Básicos

- Al llegar el día de vencimiento de los plazos del pago de facturas, se le paga a los proveedores como prioridad.
- La plata de los trabajadores de AGROINSUMOS S.A es fundamental, la nomina se paga los días establecidos sin ninguna excepción.
- Los negocios lícitos a largo plazo son más rentables que los ilícitos.
- El secreto del éxito se funda en algo elemental: el trabajo, hacer más de lo requerido. Ese esfuerzo adicional es el que marca la diferencia, ya sea en la búsqueda de nuevos clientes o en el buen servicio a la clientela actual.

1.9 ORGANIGRAMA AGROINSUMOS S.A (Véase la Figura 1)

Figura 1. Organigrama AGROINSUMOS S.A



Fuente: Agroinsumos S.A. Cartago. 2011

1.10 PRODUCTOS

1.10.1 Semillas. AGROINSUMOS SA y su aliado Pioneer ofrecen a los cultivadores de maíz la gama más amplia de semilla, con cientos de productos únicos y diferentes, híbridos de la marca Pioneer ®. Resultados de una gran investigación con potencial y rendimiento superior; características agronómicas necesarias para la mayoría de las condiciones de cultivo. Estas cualidades únicas ayudan a proteger su cultivo contra los insectos la maleza. AGROINSUMOS S.A. puede ayudarle a seleccionar los híbridos adecuados para su explotación agrícola. (Véase la Imagen 1)

Imagen 1. Semilla De Maíz - Soya - Sorgos y Pastos



Fuente: Agroinsumos S.A

1.10.2 Insumos. AGROINSUMOS S.A ha desarrollado alianzas comerciales con las mejores casas comerciales de insumos agrícolas, como Abocol, BASF, Bayer, Syngenta, Arysta y Cheminova entre otras. Posibilitando una excelente baraja de productos y profesionales dispuestos a mejorar las condiciones de su cultivo. Contamos con un completo portafolio de insumos para la nutrición, equilibrio, protección y balance de cultivos.

Entre nuestra gama de productos nuestros clientes pueden encontrar

ABONOS: sustancias orgánicas o inorgánicas que mejoran la calidad del sustrato, su función es la de proporcionar elementos nutrientes a las plantas, y los encontramos en tres grupos Fosfatados, Nitrogenados y Potásicos.

HERBICIDAS: Son productos que eliminan las plantas no deseadas del cultivo, malezas.

INSECTICIDAS: Los insecticidas tienen importancia para el control de plagas de insectos en los cultivos.

FUNGICIDAS: son sustancias tóxicas que se emplean para impedir el crecimiento o para matar los hongos y mohos perjudiciales para las plantas.

ALGUNOS DE NUESTROS SOCIOS COMERCIALES. (Vease la Imagen 2)

Imagen 2. Socios comerciales de AGROINSUMOS SA

INSUMOS



Fuente: Agroinsumos S.A

1.10.3 Lubricantes.

SAE 15W40 API CI-4/ SL

Son lubricantes multigrados de alto rendimiento para motores Diesel de trabajo pesado. Gulf Superfleet Supreme y Superfleet Special reúnen los requerimientos ambientales y técnicos exigidos por los fabricantes de motores en Europa, América y Asia.

Su alta tecnología mantiene un control permanente sobre el adelgazamiento de la película lubricante, brindando una confiable protección antidesgaste desde el momento del arranque en frío; también provee efectiva acción detergente y dispersante en el control de la formación de lodos en motores nuevos o antiguos que operan con combustible Diesel de bajo o alto contenido en Azufre.

AW ISO 32,46,68,100, 150

Gulf Harmony AW es recomendado para todas las aplicaciones industriales que requieren el nivel de calidad antidesgaste, se recomienda su uso en sistemas hidráulicos de circulación bien sea en operaciones con bombas de paletas, o en engranajes, así como también en sistemas de pistón y en motores hidráulicos. Gulf Harmony AW protege el ingreso de agua y aire al sistema, reduce la formación de espuma, lodos y depósitos.

SAE 90, 140

API GL-5 Gulf Gear MP es un lubricante de calidad superior aplicado a cajas de velocidad mecánicas, engranajes, diferenciales, ejes, mecanismos de dirección, mandos finales de maquinaria de construcción, maquinaria agrícola, tractomulas, camiones, buses y todo tipo de vehículos que requieren lubricación con protección extrema por estar sometido a operaciones de altas velocidades, altas cargas y diferentes temperaturas. (Véase la Imagen 3)

Imagen 3. Lubricantes



Fuente: Agroinsumos S.A

1.10.4 Llantas y discos. Somos distribuidores de los diferentes tipos de llantas necesarias para sus maquinarias Agrícolas, llantas de las mejores calidades y precios. (Véase la Imagen 4)

Somos también Distribuidores de Discos y herramientas Agrícolas. (Véase la Imagen 5)

Imagen 4. Llantas



Fuente: Agroinsumos S.A

 **ICOLLANTAS**

Imagen 5. Discos



Fuente: Agroinsumos S.A

Bonem

1.11 SERVICIOS

1.11.1 Almacenamiento. Las pérdidas de grano a causa de hongos, insectos y roedores son estimadas en el 30 por ciento mundialmente. Los pequeños agricultores son especialmente susceptibles a estas pérdidas, porque sus métodos de almacenaje frecuentemente son inadecuados para la protección del grano. En muchos casos, los agricultores se ven forzados a vender la mayoría del grano poco después de la cosecha a un precio bajo para no arriesgarse a las pérdidas.

Por esta y otras razones, Agroinsumos S.A. cuenta con la posibilidad de almacenar 4.300 Ton. de grano empacado y 5.000 Ton. a granel, brindándole a nuestros clientes la seguridad necesaria en su negocio. (Véase la Imagen 6)

Imagen 6. Almacenamiento



Fuente: Agroinsumos S.A

1.11.2 Secamiento. El grano de mucho contenido de agua se descompone durante el almacenamiento por dos razones:

Porque las semillas están vivas consumen el oxígeno y queman parte del alimento de la endosperma para energía. El proceso de la respiración produce calor, pero es muy lento para que sea de importancia con la semilla seca. Sin embargo, la respiración y la producción de calor son aceleradas por la humedad, y la humedad y el calor fomentan el crecimiento rápido del mildiu y la pudrición de la semilla húmeda.

Los insectos del almacenamiento como los gorgojos son más activos y se multiplican más rápidamente en el grano caliente y húmedo. Ellos también producen calor y añaden más humedad, lo cual fomenta aun más crecimiento de hongos.

Agroinsumos S.A. posee la posibilidad de secar 150 Ton. diarias de grano, mejorando sus condiciones para el transporte y almacenamiento. (Véase la Imagen 7)

Imagen 7. Secamiento



Fuente: Agroinsumos S.A

1.11.3 Transporte. Como valor agregado para nuestra comunidad agrícola, Agroinsumos S.A. presta el servicio de transporte de carga. por medio de un convenio con la empresa Transporte Nuevo Occidente Ltda., que cuenta con los recursos necesarios para mover los productos de nuestros clientes a los diferentes destinos de nuestro País. (Véase la Imagen 8)

Imagen 8. Equipo de transporte



Fuente: Agroinsumos S.A

1.11.4 Pesaje. Agroinsumos S.A. Cuenta con diferentes pesas digitales que permiten medidas exactas de peso para nuestros productos, para los vehículos y para sus cargas. (Véase la Imagen 9)

Imagen 9. Pesaje



Fuente: Agroinsumos S.A



2. MANUAL DE FUNCIONES

2.1 FUNCIONES GENERALES DEL CARGO

2.1.1 Descripción. Encargado de realizar la liquidación por la compra de granos, la facturación de las ventas realizadas de estos y la verificación de las facturas de compra de insumos con el registro de entrada de mercancías al almacén.

2.1.2 Funciones específicas

Programación de visitas de asistencia técnica: Se realizan informes mensuales de las actividades.

Contacto con el cliente: Telefónicamente, visita al cliente o visita a la finca.

Visitar las fincas: Elaborar recomendaciones y repartir facturas.

Reunión semanal: Reportar ventas y tomar decisiones en cuanto a estrategias de ventas, plantear situaciones en cuanto al producto y al servicio.

2.2 OBJETIVOS DE LA PRÁCTICA EMPRESARIAL PARA AGROINSUMOS S.A

2.2.1 Objetivo General. Aportar como estudiante de Administración de Empresas Agropecuarias en el estudio de mercadeo para el área de ventas de insumos agrícolas de la empresa AGROINSUMOS S.A.

2.2.2 Objetivos Específicos

- Aportar al mejoramiento de la trazabilidad de los insumos agrícolas vendidos por Agroinsumos S.A.
- Ayudar a la elaboración de procesos operativos para las nuevas estrategias de ventas.
- Proporcionar indicadores de evaluación de los logros y metas para los vendedores.

- Presentar logros alcanzados.
- Presentar una propuesta de mejoramiento de los procesos.
- Por medio del sistema de posicionamiento global ayudar a trazar las rutas de los vendedores y los predios a visitar para buscar una mayor eficiencia.

3. REGISTRO DE TEMA DE PRÁCTICA PROFESIONAL PLAN DE TRABAJO

3.1 TÍTULO DEL TRABAJO DE PRÁCTICA

“Auxiliar en el área de ventas de la empresas AGROINSUMOS S.A, asistente técnico en cultivos demos de semillas de maíz pioneer”

3.2 OBJETIVOS Y JUSTIFICACIÓN DE LA PRÁCTICA

3.2.1 Objetivo general. Aportar como estudiante de Administración de Empresas Agropecuarias en el estudio de mercadeo para el área de ventas de insumos agrícolas de la empresa AGROINSUMOS S.A.

3.2.2 Objetivos específicos.

- Componer los diferentes procesos de investigación y operación relacionados con el mercadeo de los insumos agrícolas.
- Exponer guías de evaluación de los logros y metas asignadas al cargo de auxiliar en ventas.
- Mostrar una recapitulación de los frutos alcanzados y una propuesta de ideas de mejoramiento y optimización de los procesos de mercadeo en el área de ventas en los cuales participo.

3.2.3 Justificación.

3.2.3.1 Impacto científico y tecnológico. Para desarrollar y cumplir con objetivos ya planteados se aportara el conocimiento obtenido por la corporación universitaria lasallista en el área de ventas y mercadeo.

En la parte de ventas de estos productos agrícolas, tales como semillas de maíz, soya, herbicidas, fungicidas, foliares entre otros; se aplicará en gran parte la teoría obtenida en el pregrado de administración de empresas agropecuarias específicamente en los cursos de biología, fisiología vegetal, ecología y manejo de suelos, para desarrollar con satisfacción y a toda cabalidad los objetivos planteados.

3.2.3.2 Impacto social y económico. En la parte de trabajo de ventas de la empresa AGROINSUMOS S.A. se llega a todos los productores, consumidores y explotaciones agrícolas del norte del Valle del Cauca ya sean pequeños, medianos o grandes; los cuales son tratados con la misma importancia y seriedad, brindándoles asesorías en sus cultivos y buscando un mejoramiento continuo para todos.

Uno de las metas principales es buscar por medio de nuevos insumos mejorados con tecnología, que todos los productores, desde los más grandes hasta los más pequeños, puedan acceder a estos y mejorar cada vez más sus cultivos logrando así una mayor competitividad en los mercados y perdurar por mas tiempo.

3.3 RECURSO HUMANO. (Véase el cuadro 2)

Cuadro 2. Recurso Humano participante en el proceso de práctica

Nombre	Función	Institución u organización
ALEJANDRO URICOECHEA OSORIO	Practicante	Corporación Universitaria Lasallista
LUIS FERNANDO RESTREPO CALLE	Asesor de práctica	Corporación Universitaria Lasallista
LUIS ALBERTO LOPRETO	Jefe inmediato	AGROINSUMOS S.A

3.4 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

- Véase el cuadro 3 plantilla informe semanal.
- Véase el cuadro 4 cronograma mensual de actividades.

Cuadro 3. Plantilla informe semanal actividades

AGROINSUMOS S.A.					
INFORME SEMANAL DE ACTIVIDADES S.T.C.					
	NOMBRE :	ALEJANDRO URICOECHEA OSORIO			SEMANA 33 DEL 13 AL 31 DE JULIO DE 2010
DIA	CIUDAD	CLIENTES A VISITAR		OBJETIVO	COMENTARIOS
13	Cartago	Oficina Cartago		Trazo rutas	Recolección datos GPS
	Cartago	Oficina Cartago vendedor Diego Álvarez		Trazo rutas	Se recorren la rutas y se toman los datos en un GPS
	Cartago	Oficina Cartago		capacitación	Se muestran a los vendedores los nuevos productos
16	Cartago	Oficina Cartago		facturación	Se toman los datos de cuanto se facturo de cada producto
		Oficina Cartago		facturación	Miramos si se alcanzaron las metas propuestas
	Zaragoza	Clientes Cartago		Entrega facturas	Repartimos las facturas pendientes a los clientes
		Clientes Cartago		Entrega facturas	Entrega de facturas
	Zaragoza	Clientes Cartago		Entrega facturas	Entrega y firma de facturas
	Zaragoza	Clientes Cartago		Capacitación	Nuevo producto
19	Buga	Finca el eden		Recolección demo	Recolección de los diferentes demos
	Buga	Finca el eden		Recolección demo	Recolección demos de maíz
	Buga	Finca el eden		Recolección demo	Se trilla el maíz recolectado.
20	Cartago	Finca doima		Trilla demo	se empaca y se separa el diferentes variedades
	Cartago	Finca doima		Trilla demo	Se pesa y se toma humedad
		Finca doima		Humedad demo	Se anotan los datos y se analizan
		Finca el eden		Humedad demo	Recolección de datos
				TOTAL VISITAS :16	

Cuadro 4. Cronograma mensual de actividades

CRONOGRAMA DE TRABAJO					
SEMANA	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
SEMANA 1 MAÑANA REUNIÓN TARDE VISITA FINCAS CARTAGO	2 ZARAGOZA ZARAGOZA	ZARAGOZA ZARAGOZA ZARAGOZA	CARTAGO ZARAGOZA ZARAGOZA	CARTAGO CARTAGO ZARAGOZA ZARAGOZA	CARTAGO ZARAGOZA ZARAGOZA ZARAGOZA
SEMANA 2 MAÑANA REUNIÓN VENDEDORES TARDE	ZARAGOZA ZARAGOZA	ZARAGOZA ZARAGOZA	ZARAGOZA ZARAGOZA	ZARAGOZA ZARAGOZA	ZARAGOZA ZARAGOZA
SEMANA 3 MAÑANA CARTAGO TARDE CARTAGO	CARTAGO CARTAGO	CARTAGO LA VICTORIA	LA VICTORIA LA VICTORIA	BUGA REAL CARTAGO	CARTAGO CARTAGO
SEMANA 4 MAÑANA BUGA LA GRANDE TARDE BUGA LA GRANDE	BUGA LA GRANDE BUGA LA GRANDE	BUGA LA GRANDE BUGA LA GRANDE	ROLDANILLO ROLDANILLO	CARTAGO CARTAGO	ZARAGOZA CARTAGO

3.5 LOGROS ALCANZADOS DURANTE LA GESTION

- Mediante el uso de GPS le dimos un mejoramiento en la parte de efectividad a los vendedores a la hora de repartir los insumos.
- Trazamos las rutas del GPS en el programa goffice para darle mayor trazabilidad a los productos.
- En la parte de facturación implementamos el envío de facturas por otros medios como el internet, para ser más eficientes a la hora de la repartición de facturas.
- Logramos optimizar la recolección de los cultivos demos de maíz con un método de conteo, utilizando la estadística.
- Logramos actualizar una base datos, con nuevos cliente y proveedores, volviéndola de mas fácil acceso y más completa.

3.5.1 Visitas. La zona que me correspondió fueron alrededor de 15 clientes los cuales están ubicados en la ruta Cartago-Zaragoza, Cartago-Obando. Estas rutas se realizaron dos veces a la semana, las cuales incluyeron entrega de facturas, entrega de productos, y tomar nota de los nuevos pedidos y requerimientos de los clientes asesorándolos en los productos existentes, formas de aplicación y precios.

3.5.2 Fincas visitadas. Cabuyas, Betani, Doima, La Esmeralda, Guayabito, La Esmirna, La Siria, El Prado, El Edén, Palmera Chica, La Palmera, Malabar, La Bruja, La Liliana, Juan Días.

3.5.3 Ventas. Se lograron mejoras con la afiliación de nuevos clientes a la empresa, también pudimos ver un incremento en las ventas con la trazabilidad de las rutas y con el aporte de un vendedor, con ideas nuevas y ganas de aportar cada día más

4. CONCLUSIONES

El poder alcanzar los objetivos propuestos es la finalidad de todo proyecto; es así, que a lo largo del desarrollo de este trabajo se puede ver cómo se cristalizó el objetivo de implementar un sistema de control interno en Agroinsumos S.A.

Dejarle a esta empresa una herramienta de trabajo útil y necesaria para la toma de decisiones en la parte de mercadeo y ventas, es hoy mi mayor satisfacción.

El cambio que se está generando en el mundo y en nuestro país a nivel de tecnología, situación de orden público, cambios en el orden jurídico en aspectos tributarios, laborales y comerciales, que tienen gran influencia en la comunidad y en las empresas, son la causa de que nos encontremos en un ambiente de alto riesgo y sea necesario implementar modelos de control y seguimiento a las actividades que se desarrollan en las empresas, que se proponen a nivel internacional, ya que permiten hacer frente a los problemas sobre la marcha, sin esperar sentarse a planear lo que se va hacer para salir de las crisis. Además, cuando se adopta un modelo de control, se puede competir con calidad y de manera ágil en los mercados nacionales e internacionales.

5. RECOMENDACIONES

Durante el desarrollo de la práctica empresarial en la empresa Agroinsumos S.A. se tuvieron constantes conversatorios con el personal de trabajo de ventas ; en los cuales se dio libertad para que cada funcionario expusiera su percepción frente a la empresa, ya que ellos son el canal más confiable para detectar las verdaderas falencias y necesidades de la empresa y de esta manera, brindarle a la gerencia alternativas concretas que ayuden al mejoramiento del clima organizacional y por consiguiente a la ejecución de los procesos y operaciones de las diferentes actividades de la empresa. Si se trabaja en un ambiente interno armónico, los resultados son los mejores y el nivel de errores disminuye un alto porcentaje.

Por lo anterior, se recomienda tener en cuenta las siguientes alternativas de trabajo:

- Planificar conferencias sobre motivación, integración y trabajo en equipo; de esta manera mejoran las relaciones interpersonales, lo cual se ve reflejado en una buena atención a los clientes internos y externos.
- Formar un comité constituido con personal de todos los departamentos de la empresa para realizar reuniones periódicas con el fin de detectar problemas o falencias, darles solución y planear el trabajo para un período definido.
- Organizar nuevas estrategias de mercado más agresivo que permitan la captura de nuevos clientes, mantener y recuperar los que se han perdido.
- Establecer metas de ventas mensuales para ejercer un mayor control sobre la gestión de los vendedores y de esta manera se comprometan a realizar visitas periódicas a todos los clientes con el fin de cumplir el objetivo.
- Responsabilizar a los vendedores por la recuperación oportuna de la cartera
- Planear y organizar entre los diferentes departamentos de la empresa, el envío de mensajería con el fin de evitar realizar dos o mas veces diligencias al mismo lugar, ya que de esta manera no hay tiempo ocioso y se puede invertir en la realización de otras operaciones
- Aumentar el stock de inventario en épocas de mayor movimiento (siembra y fumigaciones de cosechas) ya que por tanto movimiento, las casas comerciales presentan demora en la entrega de los pedidos, lo cual produce insatisfacción del cliente.

- Tomar medidas administrativas sobre las acciones irregulares que ejecute el personal de trabajo, a través de llamados de atención o memorandos con copia o sin copia a la Hoja de Vida dependiendo de la magnitud del error. Con esto, se ejerce un mayor control sobre el personal y se obtiene un compromiso superior de cada funcionario.

BIBLIOGRAFÍA

Glosario de marketing. [Documento en línea]. Disponible en Internet en: <http://www.crecenegocios.com/glosario-de-marketing/>.670 kb, PDF. Consultado el 17 de Abril de 2011

JÁUREGUI G, Alejandro. Otros conceptos y herramientas de marketing. ELEMENTOS DE MERCADEO INTERNACIONAL. GestioPolis.htm. Marzo de 2009.

LERMA, Héctor Daniel. Metodología de la Investigación: Propuesta, Anteproyecto y Proyecto. 2. ed. Bogota: Eco Ediciones. 2002. 76 P

MÉNDEZ A., Carlos E. Metodología de la Investigación. Guía para elaborar diseños de investigación en ciencias económicas, contables y Administrativas. Bogota: Macgrawhill. 1997. 145 P.

MUÑIZ GONZÁLEZ, Rafael. Plan de marketing internacional. Marketing en el Siglo XXI. 2ª Edición. México: Editorial Limusa. 2001. 153 P.

Marketing internacional. [Documento en línea]. Disponible en Internet en: <http://www.marketing-xxi.com/plan-de-marketing-internacional-158.htm>.Doc 290KB. Consultado el 17 de mayo de 2011

Plataforma Exportadora de Colombia en la Cuenca del Pacífico El Portal de la Comercialización Internacional. [Documento en línea]. Disponible en Internet en: www.NuevaModaColombia/biocomercio/oportunidades/granos.Html,360kb. Consultado el 12 de mayo de 2011

RODRÍGUEZ VALENCIA, Joaquín. Control Interno “Un efectivo Sistema para la empresa”. 2.000.

STEPHEN P. Robbinns. Administración, Teoría y Práctica. México: Editorial Oveja Negra. 2006. 189 P.