

DESARROLLO DE UN PLAN DE TRABAJO PARA VENTAS TÉCNICAS DE
LOS PRODUCTOS DE SOMEX EN LA EMPRESA DÉPOSITO CENTRAL DE
PUERTO BERRIO, ANTIOQUIA.

WILLIAM WALDO RODRÍGUEZ SÁNCHEZ

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA LASALLISTA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y AGROPECUARIAS
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS AGROPECUARIAS
CALDAS (ANTIOQUIA)

2011

DESARROLLO DE UN PLAN DE TRABAJO PARA VENTAS TÉCNICAS DE
LOS PRODUCTOS DE SOMEX EN LA EMPRESA DÉPOSITO CENTRAL DE
PUERTO BERRIO, ANTIOQUIA.

WILLIAM WALDO RODRÍGUEZ SÁNCHEZ

Informe de práctica para optar el título de Administrador de Empresas
Agropecuarias

Asesora

SONIA CÁRDENAS DE RESTREPO

Administradora de Negocios

Administradora de Empresas Agropecuarias

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA LASALLISTA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y AGROPECUARIAS
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS AGROPECUARIAS
CALDAS (ANTIOQUIA)

2011

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN.....	7
1. JUSTIFICACIÓN.....	8
1.1 IMPACTO CIENTÍFICO Y TECNOLÓGICO.....	8
1.2 IMPACTO SOCIAL Y ECONÓMICO.....	8
2. OBJETIVOS.....	10
2.1 OBJETIVO GENERAL.....	10
2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	10
3. MARCO TEÓRICO.....	11
4. METODOLOGÍA.....	17
4.1 INDUCCIÓN A LA EMPRESA.....	17
4.2 CAPACITACIÓN TÉCNICA.....	17
4.3 PLAN DE TRABAJO Y CRONOGRAMA.....	17
4.4 CARACTERIZACIÓN DE LA REGIÓN.....	17
4.5 SEGMENTACIÓN DE LA REGIÓN.....	18
4.6 VENTAS TÉCNICAS.....	18
4.7 BASE DE DATOS.....	19
4.7.1 Ganaderías de la región.....	19
4.7.2 Clientes del depósito central.....	20
5. RESULTADOS.....	21
6. CONCLUSIONES.....	23
BIBLIOGRAFÍA.....	24
ANEXOS.....	25

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Resumen de las funciones principales, absorción, excreción, almacenaje, toxicidades e interrelaciones de minerales individuales.....	12
Tabla 2. Ventas año 2010-2 Depósito Central.....	22

RESUMEN

La empresa Depósito Central realizó una alianza con la empresa productora de sal mineralizada, Somex S.A., para recuperar mercados perdidos y conquistar nuevos mercados.

Las ventas técnicas son una fuente importante a la hora de vender los productos de la línea de Somex, dado que no solamente se vendió sino que además se capacitó al personal interesado, acerca del manejo de las sales en las diferentes regiones del Magdalena medio, esto con el fin de lograr una mejor respuesta animal. Por otra parte se comprobó que las sales minerales Somex contribuyen con el crecimiento financiero de la empresa dado que es una forma eficaz de aumentar las ventas y de tener satisfechos a los clientes.

ABSTRACT

The company Depósito Central has made an alliance with mineralized salt producer Somex SA for recover lost markets and new markets.

Sales techniques are an important resource when selling products online Somex, since not only sold but also to the personnel were trained, about the handling of the salts in the different regions of Magdalena Medio this in order to achieve better animal. Moreover, it was found that minerals contribute Somex financial grown of the company since it is an effective way to increase sales and to have satisfied customers.

INTRODUCCIÓN

Depósito Central es una empresa, que desde hace 20 años está dedicada a la comercialización de productos tales como víveres e insumos agropecuarios dentro de los cuales están las sales mineralizadas Somex. En cuanto a los productos Somex, el Depósito Central ha sido en los últimos años el mayor distribuidor en el municipio de Puerto Berrio, pero se pretende aumentar la participación en el mercado de sales mineralizadas.

Los productos Somex son sales mineralizadas, las cuales están dirigidas a la alimentación de bovinos, bufalinos y equinos como suplemento mineral. Dichas sales se clasifican en diferentes referencias de acuerdo a su composición. Cada referencia está hecha para zonas específicas de acuerdo a la calidad de sus suelos y para cada tipo de explotación, bien sea Cría, Levante y/o Ceba. Con este amplio portafolio el Depósito Central ha venido satisfaciendo muchas necesidades de sus clientes, pero no siendo esto suficiente, se realiza esta Práctica Empresarial la cual está basada en el desarrollo de un plan de trabajo para ventas técnicas de los productos de Somex en ésta empresa de Puerto Berrio, con el fin de tenerle a los ganaderos de la región un mejor servicio y por ende el Depósito Central aumente su participación en el mercado.

1. JUSTIFICACIÓN

SOMEX S.A ha venido impulsando en los últimos 15 años, una política de transferencia de conocimientos concentrada en el tema de la alimentación bovina, en asocio con gremios de ganaderos, técnicos y en este caso con la Empresa comercializadora de productos agropecuarios, Depósito Central, lo cual ha impactado positivamente la productividad en algunas explotaciones ganaderas.

Por otra parte el Depósito Central perdió en el año 2010 participación en el mercado, por lo cual decidió realizar un convenio con SOMEX S.A, para implementar un servicio de ventas técnicas, con el fin de brindar un mejor servicio y de recuperar su posición en el mercado, no sólo vendiendo sal mineralizada, sino además brindando capacitación y asesoría a los consumidores acerca de adecuadas dietas de nutrición en los bovinos.

1.1 IMPACTO CIENTÍFICO Y TECNOLÓGICO

Para el cumplimiento de de los objetivos planteados, se va a contribuir con los conocimientos adquiridos en el área de mercadeo, los cuales están fundamentados en el énfasis en mercadeo que se hizo dentro del pensum universitario. Este plan de trabajo para ventas técnicas, una vez evaluado y mejorado, podría aplicarse a otras empresas proveedoras, haciendo los ajustes necesarios.

1.2 IMPACTO SOCIAL Y ECONÓMICO

Con esta práctica empresarial, se pretende proporcionar a los ganaderos de la región del Magdalena Medio, una adecuada sal mineral para sus animales, la cual contribuirá con una mejor alimentación y una mayor productividad, haciendo el negocio ganadero más rentable y eficiente, evidenciando mayores beneficios económicos en las diferentes actividades ganaderas del Magdalena

Medio. Lo anteriormente planteado no sólo brindará recursos económicos sino que proporcionará ganancias a nivel social y humano dado que no sólo los clientes, sino también los trabajadores de las diferentes explotaciones ganaderas, se beneficiarán por medio de capacitaciones acerca de la suplementación mineral en los bovinos y del manejo adecuado de la sal.

2. OBJETIVOS

2.1 OBJETIVO GENERAL

Fortalecer en el Depósito Central la venta de los productos de Somex S.A. en las diferentes fincas ganaderas de la región del Magdalena Medio.

2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Brindar asesoría a los ganaderos del Magdalena Medio para realizar planes integrales de nutrición en los bovinos.
- Dar a conocer las diferentes líneas de productos de Somex S.A. adecuadas para la región.
- Optimizar el manejo de inventarios de productos Somex S.A. en el Depósito Central mejorando la rotación de dichos productos.
- Satisfacer necesidades e inquietudes, recuperar clientes perdidos y obtener nuevos clientes para los productos Somex S.A. en el Depósito Central.

1. MARCO TEÓRICO

Antes del siglo XX había muy poco interés en la nutrición mineral de los animales domésticos, y ésta era considerada de poca utilidad (Ammerman y Goodrich, 1983). Desde hace mucho tiempo, se ha usado la sal común para satisfacer el apetito natural por la sal que los herbívoros poseen y para darle sabor a los alimentos, McDowell y Arthington¹. Sin embargo con el transcurrir de los años y a partir de diversas investigaciones se ha llegado a la conclusión acerca de que la alimentación y nutrición de los animales en este caso los bovinos, es de gran relevancia para la salud y rendimiento productivo de los mismos.

“Las sales minerales constituyen un elemento de suma importancia en cualquier finca destinada a la producción de leche y/o carne, pues ejercen acciones importantes en el metabolismo y nutrición del organismo. Por lo tanto, mantienen la salud, estimulan el crecimiento y promueven un elevado rendimiento en la producción. La poca atención a la suplementación de minerales en la ración conlleva a aumentar las posibilidades de enfermedades y problemas reproductivos. La deficiencia de minerales por un largo tiempo es posible que cause lo que se denomina "enfermedad carencial", la cual implica un tratamiento costoso, pudiendo evitarse a través de una buena suplementación de minerales”².

Además los bovinos requieren de unos quince (15) elementos minerales, con la finalidad de garantizar una adecuada nutrición y asegurar una eficiente producción de leche³. Ver tabla (1)

¹ MCDOWELL, Lee Russell; ARTHINGTON, John D. Minerales para rumiantes en pastoreo en regiones tropicales. 4 ed. Florida, E.E.U.U, 2005. 94 p.

² MONTERO, Rafael. Suplementación mineral en bovinos. URL disponible en <http://www.engormix.com/MAGanaderia-carne/nutricion/articulos/suplementacion-mineral-bovinos-t919/p0.htm> [citado el 13 de enero de 2011].

³ Ibid.

Tabla 1. Resumen de las funciones principales, absorción, excreción, almacenaje, toxicidades e interrelaciones de minerales individuales

Mineral	Funciones principales	Absorción	Excreción	almacenaje	fuentes	Interrelaciones y toxicidades
Macrominerales Principales:						
Calcio (Ca)	Formación de huesos y diente; función en las neuronas; contracción muscular; coagulación sanguínea; permeabilidad celular; esencial para la producción de leche.	Toma lugar en el duodeno mediante absorción activa y pasiva (difusión). Vitamina D requerida y la relación Ca:P es importante.	Mayormente en las heces; en la orina es mínima.	98 a 99% en hueso.	Conchas, piedra caliza fosfato dicálcico, fosfato defluorinados, suplementos proteicos, animales, forrajes leguminosos, leche, harina de hueso.	Vitamina D envuelta en absorción y deposición ósea; exceso de P y Mg reduce absorción; relación Ca:P no debe estar por encima de 7:1 (1:1 a 2:1 para monogástricos)
Cloro (Cl)	Anión principal envuelto en la presión osmótica y el balance ácido-base. Anión principal de los jugos gástricos como parte de los ácido hidrocloreídrico.	En todo el sistema digestivo, incluyendo el rumen.	Principalmente la orina como sal; también en las heces, el sudor y la leche.	Mayormente en fluidos del cuerpo; alto en jugo gástrico.	Sal— <i>ad libitum</i> o añadida en la dieta a un nivel de 0,25 a 0,50%.	El exceso de Cl no es común.
Magnesio (Mg)	Esencial para el desarrollo normal esquelético, debido a que forma parte del hueso; activador enzimático, primordialmente en el sistema glicolítico. Ayuda a disminuir la irritabilidad de los tejidos.	En todo el sistema digestivo, principalmente en el reticulorum en.	Orina, heces y leche; mayormente en la orina.	60 a 70% en hueso.	Óxido de magnesio, sulfato de magnesio, carbonato de magnesio.	Exceso descontrola el metabolismo de Ca y P; toxicidad no es común.
Fosforo (P)	Formación de huesos y	Se realiza en el	Heces son la ruta	80 a 85% en hueso	Fosfato monosódico-	Vitamina D envuelta en

	dientes; fosforilación; ligamentos de fosfatos de alta energía; mayor radical aniónico de fluido intracelular; PO ₄ es importante en el balance ácido-base. Componente del ARN, y muchos sistemas enzimáticos.	duodeno por absorción activa y pasiva (difusión). Vitamina D es requerida, y relación Ca:P es importante .	mayor para las dietas de forrajes y la orina para las dietas altas en concentrado.		co fosfato diamónico, fosfato dicálcico, fosfato defluorinado, harina de hueso, la mayoría de los granos de cereales y sus subproductos.	reabsorción renal y depósito de hueso: exceso de Ca y Mg causa reducción de absorción: Relación Ca: P no debe ser menos de 1:1 o más de 7:1 (1:1 a 2:1 para monogástricos).
Potasio (K)	Catión mayor del fluido intracelular donde está involucrado en la regulación de la presión osmótica y el balance ácido-base; actividad muscular; requerido en reacción enzimática de creatina; influye en el metabolismo de carbohidratos.	En todo el sistema digestivo, incluyendo el rumen, omaso, parte de arriba del intestino delgado, e intestino grueso.	Mayormente en la orina, alrededor de 10% de pérdida en las heces, y por la leche puede ser 12%.	En el músculo, pero no es depositado con facilidad.	Cloruro de potasio, sulfato de potasio; los forrajes generalmente contienen las cantidades necesarias.	Niveles excesivos de K interfieren en la absorción del Mg; deficiencia del Mg disminuyen retención de K, resultando en deficiencia de K.
Sodio (Na)	Catión mayor de fluido extracelular donde está involucrado en la regulación de la presión osmótica y el balance ácido-base; preservación de la irritabilidad normal de la célula muscular; permeabilidad celular.	Principal en la parte de arriba del intestino delgado y también en el rumen.	Principalmente en la orina como sal, también en las heces, el sudor y la leche.	En la mayoría de los tejidos y hueso.	Sal— <i>ad libitum</i> o añadida en la dieta a un nivel de 0,25 a 0,50%.	Toxicidad por sal, la cual es acentuada con la restricción del consumo de agua, ocurre con frecuencia.
Azufre	Parte de	Mayormente	Orina y	Mayormente	Rumiantes y	Relacionad

(S)	aminoácidos con S; grupo-SIH tiene función en respiración de tejidos; parte de biotina, tiamina, coenzima A e insulina.	e incorporado en proteína bacteriana y absorbido por el intestino delgado.	heces.	como aminoácidos que contienen S.	caballos o pueden ser suplementados con S en proteína como S elemental o como S en forma de sulfato.	o con metabolismo de Cu y Mo y antagonista a Se. Generalmente toxicidad no es problema.
------------	---	--	--------	-----------------------------------	--	---

Microminerales o minerales traza:

Cobalto (Co)	Forma parte de vitamina B ₁₂ . Microorganismo s ruminales usan Co para la síntesis de vitamina B ₁₂ y crecimiento de las bacterias. Parte de adenosinacobalamina y metinacobalamina.	Absorbido como parte de vitamina B ₁₂ en la parte baja del intestino delgado.	Mayormente heces, cerca de 1% en orina, y 12% en leche.	Hígado, músculos y hueso, mayormente como vitamina B ₁₂ .	Carbonato, sulfato o cloruro de cobalto, óxido de Co o inyección de vitamina B ₁₂ .	Toxicidad por vitamina B ₁₂ no es común.
---------------------	--	--	---	--	--	---

Cobre (Cu)	Cofactor en varios sistemas enzimáticos de reducción y oxidación (ej., tirosinasa) en síntesis de hemoglobina; formación osea; mantenimiento de mielina de los nervios; pigmentación del pelo.	Principalmente en el intestino delgado; en rumiantes sólo 1 a 3% del Cu es absorbido.	Heces mayormente.	Mayormente en hígado.	Sulfato, carbonato, cloruro, óxido y nitrato cúprico.	Un exceso de Mo en presencia de S causa una condición curable con suministro de Cu. El exceso de cobre es tóxico, se acumula en el hígado y puede resultar en la muerte.
-------------------	--	---	-------------------	-----------------------	---	--

Flúor (F)	Microminerales protegen contra el desgaste dental en humanos y tal vez en otros animales.	En todo el sistema digestivo, incluyendo el rumen.	Orina.	Hueso.	No hay suplementación de F en dietas de animales.	Sales de Ca y Al protegen contra toxicidad, F es un veneno acumulativo; por eso, su toxicidad puede no
------------------	---	--	--------	--------	---	--

						ser notada hasta después de un tiempo.
Yodo (I)	Forma parte de las hormonas de la tiroides (tiroxina y triiodotironina).	En todo el sistema digestivo, pulmones y piel.	Mayormente orina; menores cantidades en heces y sudor; altos niveles en la leche.	Concentrado en la glándula de la tiroides (70 a 80%).	Sal iodizada estabilizada con 0.1% de yoduro de calcio, dihidroyoduro de potasio (0.076% de I), yodato de calcio, dihidroyoduro de etileno diamina.	Consumo prolongado de altas cantidades de I disminuyen la acumulación por la tiroides.
Hierro (Fe)	Respiración celular (hemoglobina, citocromas, mioglobina).	En todo el sistema digestivo, mayormente en el duodeno y yeyuno.	Heces, orina, sudor, pelo; mayor pérdida por hemorragia.	Hígado, músculo, sangre, bazo, riñones y médula ósea.	Sulfato o carbonato ferroso, plantas con muchas hojas, carnes, semillas leguminosas, granos de cereales.	Cu es requerido para el metabolismo adecuado de Fe. Mucho Fe puede interferir con P, Cu y Se.
Manganeso (Mn)	Esencial para formación ósea (como parte de la matriz orgánica). Activador y constituyente de sistemas enzimáticos (ej., superoxidodismutasa) envuelto en fosforización oxidativa, metabolismo de aminoácidos, y síntesis de ácidos grasos.	En todo el intestino delgado.	Heces; pequeñas cantidades de orina.	En todo el cuerpo, mayormente en hueso, hígado, riñón y páncreas.	Sulfato u óxido de manganeso.	Exceso de Ca y P reduce absorción. Generalmente Mn no es tóxico en cantidades moderadas.
Molibdeno (Mo)	Parte de varias enzimas (ej., xanthinoxidasa). Importante para metabolismo de purinas y	Intestino delgado.	Mayormente orina; menores cantidades en heces y leche.	Poco almacenamiento; mayores niveles en huesos e hígado.	Suplementación de dieta normal con Mo no interfiere con Cu. El exceso es	Niveles tóxicos de Mo interfieren con el metabolismo del Cu,

	transporte de electrones.				necesario.	incrementando el requerimiento de Cu.
Selenio (Se)	Asociado con la vitamina E; ambos nutrientes protegen los tejidos contra destrucción por oxidación. Parte de la enzima glutatión peroxidasa.	Intestino delgado y cecum.	Orina, heces y exhalación; con toxicidad la exhalación incrementa .	Riñón, hígado y otro tejido glandular.	Selenato y selenito de sodio.	Animales que consumen forrajes o grano producidos en suelos seleníferos desarrollan "cojera tambaleante" o "enfermedad alcalina".
Zinc (Zn)	Parte o cofactor de varios sistemas enzimáticos, incluyendo peptidasas y anhidrasa carbónica; necesario para el hueso y para la síntesis y metabolismo de proteína.	Rumen e intestino delgado.	Heces; pequeñas cantidades en la orina.	En todo el cuerpo; mayormente en hígado, páncreas y riñón.	Carbonato, cloruro, sulfato u óxido de zinc.	Altos niveles de Zn en la dieta pueden acentuar deficiencias marginales de Fe y Cu.

Fuente: Minerales para rumiantes en pastoreo en regiones tropicales. University of Florida.

4. METODOLOGÍA

4.1 INDUCCIÓN A LA EMPRESA

En esta primera etapa se hizo un proceso de reconocimiento del personal de la empresa, sus labores y de los diferentes procesos que se llevan a cabo en el Depósito Central, tales como: bodegaje de los productos, despachos, caja, cartera, compras, contabilidad, auditoría y control, y administración de almacén.

4.2 CAPACITACIÓN TÉCNICA

Se brindó una capacitación técnica por parte de Somex S.A. al estudiante en la ciudad de Medellín, para conocer la empresa y sus productos. Además se mostró el proceso a la hora de hacer una asistencia técnica, los factores a tener en cuenta al momento de hacer recomendaciones y cómo capacitar el personal de las producciones ganaderas que serían visitadas acerca del manejo adecuado que se le debe dar a los productos y a los animales.

4.3 PLAN DE TRABAJO Y CRONOGRAMA

Posteriormente se realizó el plan de trabajo y el cronograma de actividades que se llevaron a cabo durante la Práctica Empresarial en el Depósito Central, los cuales fueron aprobados por la asesora de práctica y el jefe inmediato.

4.4 CARACTERIZACIÓN DE LA REGIÓN

Se identificó la región en la cual se enfocó principalmente el desarrollo de la práctica. Esta región es la del Magdalena Medio, comprendida entre los municipios de Puerto Berrio, Puerto Nare, San José del Nús, Yondó y Cimitarra Santander. Posterior a esto, se decidió junto con el jefe inmediato empezar a realizar barridos de ruta para hacer un reconocimiento de todas las vías de acceso a las diferentes zonas de la región y a su vez conocer las explotaciones ganaderas hacia las cuales va dirigido el trabajo y para darlo a conocer en la

zona. Un barrido de ruta consiste en ingresar en alguna vía de la región y visitar cada una de las explotaciones ganaderas que haya en dicha vía y ofrecer los productos y servicios y además atender problemas e inquietudes que los consumidores manifiestan.

4.5 SEGMENTACIÓN DE LA REGIÓN

Una vez conocida gran parte de la región se decidió segmentarla en 4 zonas (zona 1, 2, 3 y 4) para llevar un mejor control de la misma y llevar a cabo una mejor programación de actividades.

4.6 VENTAS TÉCNICAS

Luego de haber dado a conocer el nuevo servicio de asistencia técnica y asesoría del Depósito Central a los diferentes ganaderos en la zona, se programaron vistas técnicas con clientes que vieron en el servicio una gran oportunidad para resolver muchas inquietudes que presentaban y para entrar a evaluar el manejo que le daban a sus animales en cuanto a su alimentación y tomar correctivos si era necesario. Cuando se realizaba una visita técnica se tenían en cuenta varios factores para dar unas adecuadas recomendaciones, uno de ellos que es de vital importancia, es la ubicación geográfica de la explotación, ya que las explotaciones ubicadas en zonas aledañas a grandes ríos, como el río Magdalena, Carare, San Juan y San Bartolo, son explotaciones que se encuentran en suelos ricos en selenio (Se) y molibdeno (Mo)⁴. Según McDowell los excesos de estos minerales en el suelo, limita la absorción del cobre (Cu) por parte de la planta, en este caso el pasto, lo que hace que haya deficiencias de Cu en la alimentación de los animales, causando problemas de despigmentación y cojeras por malformaciones de las pesuñas. Por otra parte las explotaciones que se encuentran en zonas de ladera poseen suelos que no contienen Se ni Mo, según estudios realizados por Somex S.A. Dicha empresa produce 2 tipos de sal formuladas para estos 2

⁴ Datos tomados de estudios realizados por Somex S.A

tipos de terrenos, para balancear en la dieta de los bovinos estos excesos o deficiencias de dichos minerales, según el tipo de suelo, lo cual contribuye a una mayor respuesta animal. Otro factor a tener en cuenta fue el ambiental, ya que un fuerte verano puede afectar negativamente la oferta forrajera y a su vez disminuyendo la oferta de minerales a la dieta de los animales, lo que implica un aumento en el suministro y consumo de la sal mineralizada. En el caso de invierno, la oferta forrajera normalmente aumenta y a la vez la oferta de minerales lo que hace que el consumo de la sal mineralizada disminuya en esta época del año. El estado fisiológico de los bovinos también es de gran importancia pues dependiendo de ello varía los requerimientos minerales de dichos animales. Entonces de acuerdo a estos factores se dieron las recomendaciones en el tipo de formulación de sal mineralizada a suministrar a sus animales y las cantidades a suministrar. En estas visitas, también se explicó la importancia desde el punto de vista productivo y económico de realizar una suplementación estratégica a sus animales con productos alimenticios de alta calidad, los cuales suelen ser más costosos que los de menor calidad (costo – beneficio). En muchos casos, tras las recomendaciones se realizó la venta de los productos Somex y a su vez la empresa aumentó la participación en el mercado obteniendo nuevos clientes y recuperando clientes perdidos. Estas visitas se programaron vía celular y/o personalmente. Durante los días en los cuales no hubo vistas programadas, se realizó barridos de ruta.

4.7 BASE DE DATOS

4.7.1 Ganaderías de la región

Se planeó realizar una base de datos que contiene la información de todas las explotaciones ganaderas de la región, su ubicación geográfica, sus vías de acceso, propietario, teléfonos, productos que consumen bien sea Somex o de la competencia, a cuál distribuidor le compra los productos y el tipo de compra que realiza, bien sea de crédito o de contado.

4.7.2 Clientes del depósito central

Se realizó una base de datos de todos los clientes que posee actualmente la empresa Depósito Central, que cuenta con información tal como el nombre del cliente, el nombre de los predios (hacienda y/o finca), nombre de los productos que compra cada uno de los clientes y finalmente la cantidad de cada producto que consume cada predio mensualmente. Esta base de datos se realizó con el fin de tener un mejor conocimiento de los clientes y también para tener más información a la hora de realizar una compra de los productos a nuestro proveedor, Somex S.A.

5. RESULTADOS

A partir de las diferentes visitas técnicas que se realizaron en la región del Magdalena Medio durante la práctica, se brindó asesoría acerca de los planes integrales de nutrición en bovinos, capacitando personal de las explotaciones para dar un manejo adecuado de la suplementación bovina suministrando sal mineralizada, logrando dar a conocer los productos de Somex como un alimento que aporta los nutrientes y minerales necesarios para la región donde se ubican, los cuales tuvieron una buena aceptación, generando mayores ventas; sin embargo, hay muchos ganaderos que manifiestan conocer y tener experiencias acerca de los mayores rendimientos productivos de los animales al suministrarles la sal Somex y que a pesar de ello por la crítica situación que está viviendo el sector ganadero, muchas explotaciones se han visto obligadas a utilizar productos más económicos los cuales son alimentos de menor calidad y menor respuesta animal, para así lograr reducir costos.

A pesar de lo anterior, con el servicio de visitas técnicas se logró adquirir nuevos clientes y también fueron recuperados algunos de los clientes perdidos del Deposito Central.

Por otra parte se realizó una base de datos de las diferentes explotaciones ganaderas de la región y se logró recolectar suficiente información y otra de los clientes del Depósito central compradores de la línea de los productos de Somex, con las cuales se facilitó la programación de actividades.

En la tabla 2 y en la gráfica 1 se muestra el comportamiento de las ventas de los productos durante el segundo semestre del año 2010. Teniendo en cuenta los datos a partir del mes de octubre, fecha en la que se inició la práctica, se puede observar que las ventas disminuyeron en un 9,87% respecto al mes anterior (septiembre-2010); sin embargo, en el mes de noviembre se observó un aumento significativo del 11,7%, en comparación con el mes de octubre y

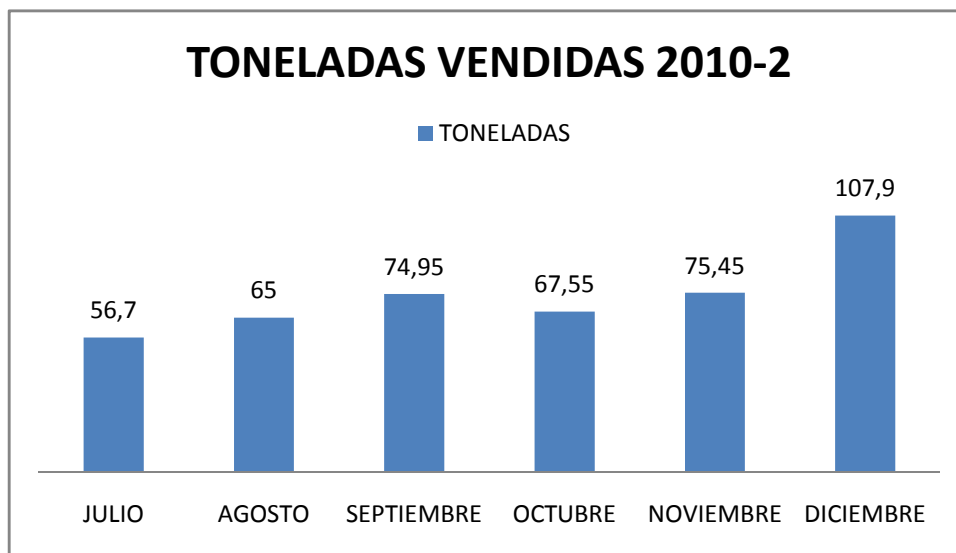
finalmente se puede evidenciar que se tuvo un excelente cierre de año, con un incremento en las ventas del 43,01% respecto al mes anterior.

Tabla 2. Ventas año 2010-2 Depósito Central.

MES	TONELADAS	INCREMENTO	
		TONELADAS	%
JULIO	56,7	0	-
AGOSTO	65	8,30	14,64%
SEPTIEMBRE	74,95	9,95	15,31%
OCTUBRE	67,55	-7,40	-9,87%
NOVIEMBRE	75,45	7,90	11,70%
DICIEMBRE	107,9	32,45	43,01%

Fuente: propia.

Gráfica 1.



6. CONCLUSIONES

Según las experiencias vividas en las salidas a campo se pudo observar, que la mayoría del personal encargado de las explotaciones ganaderas necesita más orientación e información acerca de la alimentación bovina y su manejo.

Para muchos ganaderos es muy valioso el servicio de ventas técnicas, ya que reciben asesoría y capacitación sin ningún costo ni compromiso, lo cual hace que estos gestos se perciban como un interés de la empresa por una mayor productividad de los clientes.

De acuerdo a los resultados obtenidos con el desarrollo de la práctica se puede concluir que las ventas técnicas, son una forma eficaz de ganar participación en el mercado del sector ganadero, dado que es una forma interesante de tener un mejor servicio a los consumidores, logrando con esto mayores beneficios para la empresa.

BIBLIOGRAFÍA

CANCHALA TORRES, Diana Cristina; et al. Capacitación y transferencia tecnológica en el área de la nutrición animal bovina, modulo 1 Aguas introducción y presentación. Medellín, Colombia: Somex y Sena, 2010. 33 p.

_____. Capacitación y transferencia tecnológica en el área de la nutrición animal bovina, modulo 2 pastos. Medellín, Colombia: Somex y Sena, 2010. 48 p.

_____. Capacitación y transferencia tecnológica en el área de la nutrición animal bovina, modulo 3 suelos. Medellín, Colombia: Somex y Sena, 2010. 48 p.

_____. Capacitación y transferencia tecnológica en el área de la nutrición animal bovina, modulo 4 Suplementación bovina. Medellín, Colombia: Somex y Sena, 2010. 31 p.

_____. Capacitación y transferencia tecnológica en el área de la nutrición animal bovina, modulo 5 alimentación bovina. Medellín, Colombia: Somex y Sena, 2010. 36 p.

MCDOWELL, Lee Russell y ARTHINGTON, John D. Minerales para rumiantes en pastoreo en regiones tropicales. 4 ed. Florida, E.E.U.U, 2005. 94 p.

MONTERO, Rafael. Suplementación mineral en bovinos. URL disponible en <http://www.engormix.com/MA-ganaderia-carne/nutricion/articulos/suplementacion-mineral-bovinos-t919/p0.htm> [citado el 13 de enero de 2011].

ANEXOS

ANEXO A. Ventas de los productos Somex en el Depósito Central del segundo semestre del año 2010.

JULIO

PRODUCTO	CANTIDAD
	VENDIDA
SAL SOMEX 6% MAGDALENA BTO X 50 KL	433
SAL SOMEX 8% MAGDALENA BTO X 50 KL	233
SAL SOMEX 4% MAGDALENA BTO X 50 KL	163
SAL SOMEX MB X BTO 50 KL	154
SAL SOMEX CRIA 9-60-7.5 BTO X 50KL	68
SAL SOMEX 10% MAGDALENA BTO X 50 KL	32
SUPLEMENTO MINERAL SOMEX 16%BTOX50	22
SAL SOMEX AL 8% CON SELENIO X 50KL	20
SAL SOMEX NITROMIN 1 BTO X 50KL	5
SAL SOMEX BMG X 50 KILOS	2
SAL SOMEX BUFALO CRIA BULTO X 50KL	1
SAL SOMEX CEBA 10-50-5.5 BTO X 50KL	1
TOTAL BULTOS	1134

AGOSTO

PRODUCTO	CANTIDAD
	VENDIDA
SAL SOMEX 4% MAGDALENA BTO X 50 KL	348
SAL SOMEX 6% MAGDALENA BTO X 50 KL	342
SAL SOMEX 8% MAGDALENA BTO X 50 KL	329
SAL SOMEX MB X BTO 50 KL	160
SAL SOMEX CRIA 9-60-7.5 BTO X 50KL	55
SAL SOMEX 10% MAGDALENA BTO X 50 KL	28
SUPLEMENTO MINERAL SOMEX 16%BTOX50	22
SAL SOMEX AL 8% CON SELENIO X 50KL	8
SAL SOMEX BMG X 50 KILOS	6
SAL SOMEX CEBA 10-50-5.5 BTO X 50KL	2
TOTAL BULTOS	1300

SEPTIEMBRE

PRODUCTO	CANTIDAD
	VENDIDA
SAL SOMEX 8% MAGDALENA BTO X 50 KL	526
SAL SOMEX 4% MAGDALENA BTO X 50 KL	381
SAL SOMEX 6% MAGDALENA BTO X 50 KL	356

SAL SOMEX CRIA 9-60-7.5 BTO X 50KL	86
SAL SOMEX MB X BTO 50 KL	83
SAL SOMEX BMG X 50 KILOS	17
SAL SOMEX NITROMIN 1 BTO X 50KL	12
SUPLEMENTO MINERAL SOMEX 16%BTOX50	11
SAL SOMEX BUFALO CEBA BULTO X 50KL	9
SAL SOMEX 10% MAGDALENA BTO X 50 KL	8
SAL SOMEX AL 8% CON SELENIO X 50KL	5
SAL SOMEX CEBA 10-50-5.5 BTO X 50KL	3
SAL SOMEX BUFALO CRIA BULTO X 50KL	2
TOTAL BULTOS	1499

OCTUBRE

PRODUCTO	CANTIDAD
	VENDIDA
SAL SOMEX 6% MAGDALENA BTO X 50 KL	448
SAL SOMEX 8% MAGDALENA BTO X 50 KL	367
SAL SOMEX MB X BTO 50 KL	278
SAL SOMEX 4% MAGDALENA BTO X 50 KL	127
SAL SOMEX CRIA 9-60-7.5 BTO X 50KL	68
SUPLEMENTO MINERAL SOMEX 16%BTOX50	37
SAL SOMEX BMG X 50 KILOS	9
SAL SOMEX NITROMIN 1 BTO X 50KL	8
SAL SOMEX 10% MAGDALENA BTO X 50 KL	5
SAL SOMEX CEBA 10-50-5.5 BTO X 50KL	3
TOTAL BULTOS	1351

NOVIEMBRE

PRODUCTO	CANTIDAD
	VENDIDA
SAL SOMEX MB X BTO 50 KL	433
SAL SOMEX 4% MAGDALENA BTO X 50 KL	362
SAL SOMEX 6% MAGDALENA BTO X 50 KL	337
SAL SOMEX 8% MAGDALENA BTO X 50 KL	279
SAL SOMEX CRIA 9-60-7.5 BTO X 50KL	37
SUPLEMENTO MINERAL SOMEX 16%BTOX50	24
SAL SOMEX NITROMIN 1 BTO X 50KL	15
SAL SOMEX BUFALO CEBA BULTO X 50KL	13
SAL SOMEX BMG X 50 KILOS	7
SAL SOMEX 10% MAGDALENA BTO X 50 KL	1
SAL SOMEX CEBA 10-50-5.5 BTO X 50KL	1
TOTAL BULTOS	1509

DICIEMBRE

PRODUCTO	CANTIDAD
	VENDIDA
SAL SOMEX 8% MAGDALENA BTO X 50 KL	625
SAL SOMEX 4% MAGDALENA BTO X 50 KL	397
SAL SOMEX 6% MAGDALENA BTO X 50 KL	395
SAL SOMEX(MB) X 50 KL PUESTA BQLLA	300
SAL SOMEX MB X BTO 50 KL	275
SAL SOMEX CRIA 9-60-7.5 BTO X 50KL	114
SAL SOMEX CEBA 10-50-5.5 BTO X 50KL	18
SUPLEMENTO MINERAL SOMEX 16%BTOX50	16
SAL SOMEX NITROMIN 1 BTO X 50KL	8
SAL SOMEX 10% MAGDALENA BTO X 50 KL	4
SAL SOMEX BMG X 50 KILOS	4
SAL SOMEX AL 8% CON SELENIO X 50KL	2
TOTAL BULTOS	2158