

**UNIVERSIDAD PANAMERICANA**  
Facultad de Ciencias Económicas  
Licenciatura en Administración de Empresas



**Buenas prácticas empresariales para aumentar la rentabilidad de empresas ganaderas de la región sur de San Luis, Petén, Guatemala**  
(Artículo Científico-Trabajo de Graduación)

Irma Aracely Mansilla Loaiza

Fray Bartolomé de las Casas, Alta Verapaz, noviembre 2019

**Buenas prácticas empresariales para aumentar la rentabilidad de empresas ganaderas de la región sur de San Luis, Petén, Guatemala**  
(Artículo Científico-Trabajo de Graduación)

Irma Aracely Mansilla Loaiza

Lic. Marvin Atilo Delgado (**Asesor**)

Lcda. Elsy Maricruz Barillas Divas (**Revisora**)

Fray Bartolomé de las Casas, Alta Verapaz, noviembre 2019

**AUTORIDADES DE UNIVERSIDAD PANAMERICANA**

**M. Th. Mynor Augusto Herrera Lemus**

Rector

**Dra. Alba Aracely Rodríguez de González**

Vicerrectora Académica

**M. A. César Augusto Custodio Cobar**

Vicerrector Administrativo

**EMBA. Adolfo Noguera Bosque**

Secretario General

**AUTORIDADES FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

**M.A. Ronaldo Antonio Girón Díaz**

Decano

**Lcda. Alejandra Santamaría Leonez**

Coordinadora

Guatemala, abril de 2019

Señores  
Facultad de Ciencias Económicas  
Presente

Por este medio doy fe que soy autora del Artículo Científico titulado **“Buenas prácticas empresariales, para aumentar la rentabilidad, de empresas ganaderas de la región sur de San Luis, Petén, Guatemala”** y confirmo que respeté los derechos de autor de fuentes consultadas y consigné las citas correspondientes.

Acepto la responsabilidad como autora de contenido de este Artículo Científico y para efectos legales soy el único responsable de su contenido.

Atentamente,



Irma Aracely Mansilla Loaiza

Licenciatura en Administración de Empresas

Carné No.: 201402667

REF.: C.C.E.E.L.ADM. -PD.012-2019  
SEDE FRAY BARTOLOMÉ DE LAS CASAS

LA DECANATURA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
GUATEMALA, 26 DE OCTUBRE DEL 2019  
ORDEN DE IMPRESIÓN

**Tutor:** Lic. Marvin Atilo Delgado  
**Revisora:** Lcda. Elsy Maricruz Barillas Divas  
**Carrera:** Licenciatura en Administración de Empresas

**Tesis titulada:** "Buenas prácticas empresariales para aumentar la rentabilidad de empresas ganaderas de la región sur de San Luis Petén, Guatemala."

**Presentada por:** Irma Aracely Mansilla Loaiza

Decanatura autoriza la impresión, como requisito previo a la graduación profesional.

**En el grado de:** Licenciada

M.A. Ronaldo Antonio Girón Díaz  
Decano  
Facultad de Ciencias Económica



Guatemala, 23 de marzo de 2019

Señores  
Facultad de Ciencias Económicas  
Universidad Panamericana  
Presente

Estimados señores:

En relación a la Asesoría del Artículo Científico titulado **“Buenas prácticas empresariales, para aumentar la rentabilidad, de empresas ganaderas de la región sur de San Luis, Petén, Guatemala”**, realizado por Irma Aracely Mansilla Loaiza, carné 201402667, estudiante de la Licenciatura en Administración de Empresas, he procedido a la Asesoría del mismo, observando que cumple con los requerimientos establecidos en la reglamentación de Universidad Panamericana.

De acuerdo con lo anterior, extiendo por este medio dictamen de aprobado.

Al ofrecerme para cualquier aclaración adicional, me suscribo de ustedes.



Lic. Marvin Atilo Delgado  
Colegiado Activo 7180

Guatemala, 28 de mayo de 2019

Señores  
Facultad de Ciencias Económicas  
Presente

Estimados señores:

En relación al trabajo de Artículo Científico, titulado: **“Buenas prácticas empresariales para aumentar la rentabilidad de empresas ganaderas de la región sur de San Luis, Petén, Guatemala”**, realizado por Irma Aracely Mansilla Loaiza, carné No. 201402667, estudiante de la licenciatura en Administración de Empresas; he procedido a revisión del mismo, haciendo constar que cumple con los requerimientos de estilo, establecidos en la reglamentación de Universidad Panamericana.

De acuerdo con lo anterior, extiendo por este medio dictamen de aprobado.

Al ofrecerme para cualquier aclaración adicional, me suscribo de ustedes.

Atentamente,

  
Lcda. Elsy Maricruz Barillas Divas  
Colegiado No. 059

*Elsy Maricruz Barillas Divas*  
LICENCIADA EN PSICOLOGIA  
COLEGIADO No. 059

## **Dedicatoria**

### **A Dios:**

Por la vida y darme la sabiduría para sobrepasar los obstáculos que se me presentan y no desmayar ante los problemas, por ser mi fortaleza en los momentos de debilidad para seguir adelante, enseñándome a encarar las adversidades sin desmayar en el intento, por acompañarme y guiarme en mi vida.

### **A mis padres:**

Por acompañarme en el trayecto estudiantil y de vida, por su comprensión, por el apoyo incondicional, por los consejos sabios que me han dado, por haberme dado la oportunidad de tener formación académica, por los valores inculcados y el coraje para el logro de los objetivos.

### **A mis hermanos:**

Por ser parte importante en mi vida, los consejos y la motivación en el transcurso de mi carrera, por estar siempre presentes acompañándome para poderme realizar. A mis sobrinos por ser motivación e inspiración.

### **A mis amigos y compañeros:**

Que nos apoyamos mutuamente en nuestra formación profesional y amigos por estar en momentos donde los ánimos decaían y estaban para motivarme. Amigas gracias por el equipo que formamos hasta llegar al final del proceso y que hasta el momento seguimos siendo amigas.

**A la universidad panamericana:** Panamericana en especial a la Facultad de Ciencias Económicas por permitirme ser parte de una generación de triunfadores y productivas para la nación, por ser el ente responsable de la formación recibida.

**A los licenciados:** Por su gran apoyo y motivación para la culminación de los estudios profesionales y para la elaboración del Artículo científico, por el apoyo ofrecido, quienes me compartieron sus conocimientos, experiencias incluso hasta experiencias de vida y que depositaron la confianza en mí.

**A todas las personas:** Que durante mi carrera han estado apoyándome y esperando que la meta sea alcanzada.

## Contenido

	Página
<b>Abstract</b>	i
<b>Introducción</b>	ii
<b>1. Metodología</b>	
1.1. Planteamiento del problema	1
1.2. Pregunta de investigación	2
1.3. Objetivos de la investigación	2
1.3.1. Objetivo general	2
1.3.2. Objetivos específicos	2
1.4. Definición del tipo de investigación	2
1.4.1. Investigación descriptiva	2
1.5. Sujeto de investigación	3
1.6. Alcance de la investigación	3
1.6.1. Temporal	3
1.6.2. Geográfico	3
1.7. Definición de la muestra	4
1.7.1. Empleo muestra finita o infinita	4
1.8. Definir instrumentos de investigación	5
1.9. Recolección de datos	5
1.10. Procesamiento y análisis de datos	5

<b>2. Resultados</b>	
2.1. Presentación de resultados	6
<b>3. Discusión</b>	
3.1. Extrapolación	17
3.2. Hallazgos y análisis general	22
3.3. Conclusiones	25
<b>4. Referencias</b>	
4.1. Bibliográficas	27
4.2. Digitales	27
<b>Anexos</b>	29

## **Abstract**

La investigación fue titulada buenas prácticas empresariales, para aumentar la rentabilidad, de empresas ganaderas de la región sur de San Luis, Petén, Guatemala, estableciendo como objetivo general la contribución en la mejora de vida de las familias.

Fue importante determinar si las buenas prácticas empresariales y las propuestas de mejoras contribuyen al desarrollo de las empresas ganaderas y mejorar sus ingresos.

Al realizar cambios en los procesos de comercialización, adoptando nuevas prácticas y propuestas, mejorando los procesos existentes haciendo uso de las nuevas propuestas como la creación de una cooperativa que coopere con el desarrollo y las mejoras que las empresas necesitan para contar con clientes a los cuales se les provea la producción a los que se les garantice satisfacción y calidad en el producto ofrecido, fidelidad, ya que por medio de la cooperativa se centralizan las ventas. Con la investigación se definió la situación actual en la que se encuentran los empresarios ganaderos, como también se descubrió las limitantes que influyen en el crecimiento de las empresas.

## **Introducción**

En la actualidad para el sector ganadero es importante determinar las estrategias de mejoras al manejo del negocio que permita el crecimiento económico por medio de la estabilidad de los precios, la investigación tiene como objetivo general contribuir con el desarrollo sostenible de las empresas ganaderas e implementar buenas prácticas empresariales para el incremento de la rentabilidad que permitan un mejoramiento en el nivel de vida de las familias en las empresas ganaderas de la región sur del municipio de San Luis, Petén, Guatemala. Enfocada en las empresas y microempresas ganaderas de la región sur del municipio. Y como objetivos específicos por medio de un diagnóstico identificar los problemas que enfrentan los productores, identificar los factores negativos que impiden el desarrollo y proponer acciones empresariales que aporten soluciones al buen desempeño de las empresas ganaderas.

En el capítulo I se identifica el planteamiento del problema en el que se desarrolla la pregunta de investigación de la cual depende el desarrollo de la investigación, objetivos, la técnica de investigación llevada a cabo, la definición de la muestra, los instrumentos a utilizar, la recolección de los datos obtenidos y los análisis de la información.

En el capítulo II del artículo científico se identifica con la presentación de los resultados obtenidos en la encuesta realizada a los ganaderos con los que se identifica la opinión sobre las propuestas realizadas para mejorar la rentabilidad de las empresas.

En el capítulo III del presente artículo se enfoca en la discusión y conclusiones conforme a los objetivos definidos y en base a los resultados obtenidos, los cuales contienen la extrapolación de cada una de las gráficas en base a la encuesta realizada, también se hace referencia al tema de la investigación y comentarios propios del estudiante, opiniones de otros autores, conforme los hallazgos y el análisis general en el transcurso de la investigación. Por último, se presentan las referencias bibliográficas y se muestran los anexos de los objetos de apoyo para el presente artículo científico.

# Capítulo 1

## Metodología

### 1.1.Planteamiento del problema

En la región sur del municipio de San Luis del departamento de Petén, una de las actividades generadoras de ingresos económicos significativos además de la agricultura son las empresas ganaderas ya que la región cuenta con condiciones de clima y suelo aptas para el establecimiento, manejo y cuidado de ganado para producción de carne, leche y subproductos. Actualmente en San Luis, Petén, 72 comunidades se dedican a la crianza, engorde y comercialización de ganado vacuno. Con esta actividad las familias obtienen ingresos económicos al comercializar y abastecer el mercado a nivel local, municipal, departamental y nacional, generan y dinamizan la economía de la región.

Las pequeñas empresas se ven afectadas con el ganado de engorde debido a que al momento de vender (cuando el ganado tiene el peso esperado) los precios son bajos y al comprar para el engorde (terneros) los precios son elevados y no se superan las expectativas de venta, lo cual representa costos elevados en la producción, bajo rendimiento en carne y leche, esto además de las pérdidas ocasionadas por muertes de reses por enfermedades y consumo de desechos plásticos, altos costos en la adquisición de equipo de procesamiento de leche con la finalidad de ofertar el producto terminado en el mercado.

Por otra parte las empresas ganaderas carecen de una buena administración y de apoyo en asistencia técnica y capacitación, generan una serie de problemas y dificultades lo que perjudica a las empresas y no logran un crecimiento significativo, en muchos casos tiende a cerrar operaciones por lo que es fundamental generar una estrategia de implementación de prácticas empresariales que mejoren la producción de ganado de manera sostenible y de esa cuenta las familias poder abastecer de forma sostenida, producto de calidad, amigable con el ambiente, aceptable y viable en la economía.

## 1.2.Pregunta de investigación

¿Qué prácticas empresariales se pueden implementar para aumentar la rentabilidad, de empresas ganaderas en la región sur de San Luis Petén, Guatemala?

## 1.3.Objetivos de la investigación

### 1.3.1. Objetivo general

- Contribuir con el desarrollo sostenible de las empresas ganaderas e implementar buenas prácticas empresariales para el incremento de la rentabilidad que permitan un mejoramiento en el nivel de vida de las familias.

### 1.3.2. Objetivos específicos

- Elaborar un diagnóstico en el cual se identifiquen los problemas que enfrentan los productores de ganado.
- Identificar los factores negativos que impiden el desarrollo de las empresas ganaderas.
- Proponer acciones empresariales efectivas que aporten soluciones y permitan el buen desempeño de las empresas ganaderas familiares.

## 1.4.Definición del tipo de investigación

### 1.4.1. Investigación descriptiva

La presente investigación se desarrollará de manera descriptiva, con el fin de comprender y analizar datos para cumplir con el propósito de los objetivos planteados. Así también se busca describir cómo las buenas prácticas empresariales pueden mejorar los procesos de comercialización y productividad en las empresas ganaderas en el municipio con el objetivo de ser más productivos y mantener la calidad.

## 1.5. Sujeto de investigación

- Propietarios de las empresas productoras de lácteos, para conocer los procesos que manejan, así mismo las opiniones sobre las limitantes a las que se enfrentan.
- Propietarios y colaboradores de fincas que se dedican a la crianza de ganado lechero y de engorde.
- Clientes de las empresas productoras, como también carnicerías que a diario se relacionan con el medio ganadero para que proporcionen información sobre el nivel de satisfacción en compra-venta.
- Vecinos de la región, ya que se encuentran en el medio ganadero y tienen conocimiento de las actividades que se realizan en la ganadería para conocer su apreciación.

## 1.6. Alcance de la investigación

### 1.6.1. Temporal

La investigación tiene la duración de cuatro meses, con inicio en el mes de noviembre a marzo 2019.

### 1.6.2. Geográfico

La investigación se realizará en las comunidades de: Chacté, La Caoba, La Balsa, Tzuncal, Chimay, Machaquilaito, La Unión, Nacimiento de Ixbobó, Ixbobó Carretera, Cansis Carretera, La Cumbre, Chinchilá, Soselá, La Tortuga, Santa Isabel, Actelá, Sehamay, La Balsita, El Paraíso, Rosatitlán, Trece aguas, El Delegado, Arroyo San Martín, Raxuhá, Chile Verde, Bajío Machaquilaíto, Sutijá y La Laguna Rosatitlán.

## 1.7. Definición de la muestra

### 1.7.1. Empleo muestra finita o infinita

Se empleará la fórmula infinita ya que la población es mayor a 30,000 personas, correspondiente al área sur del municipio de San Luis, Petén siendo ésta la adecuada para determinar la muestra.

$$n = \frac{z^2 p q N}{e^2 (N-1) + z^2 p q}$$

Siendo estos los elementos empleados:

Muestra buscada	n= ?
Universo estimado o inferido	N= 1,200
Valor de z	$z^2 = 1.96$
Probabilidad de éxito	p= 0.5
Probabilidad de fracaso	q= 0.5
Error muestral	$e^2 = 0.08$

Aplicación de la fórmula:

$$n = \frac{1.96^2 * 50\% * 50\% * 1,200}{0.08^2 * (1,200 - 1) + 1.96^2 * 50\% * 50\%} = \frac{1,152.48}{8.63} = \mathbf{133.48}$$

Tamaño de la muestra:

$$n = \mathbf{133.48}$$

Ajuste:

$$\frac{n}{1+(n-1)} = \frac{133.48}{1+\left[\frac{133.48}{29,981} - 1\right]} = \frac{133.48}{1.01829} = 131.08$$

Se investigará del total de la población a 131 individuos, como parte de los sujetos de investigación.

### 1.8. Definir instrumentos de investigación

El instrumento que se utilizará para la recolección de los datos necesarios dentro de la investigación para obtener la información cuantitativa, será la encuesta realizada conforme a los resultados de la definición de la fórmula finita, siendo 147 encuestas con las cuales se espera conocer si se requieren las buenas prácticas empresariales para aumentar la rentabilidad de las empresas ganaderas en la región sur del municipio de San Luis, Petén.

En la presente investigación se utilizará el instrumento de encuesta, previo a un cuestionario diseñado, sin modificar el entorno ni las respuestas que las personas darán. El resultado se adjuntan en anexos, se trata de preguntas con selección múltiple hará en forma descriptiva y con preguntas abiertas, conociendo así, mejor, los sentimientos, opiniones y experiencias del tema a investigar.

### 1.9. Recolección de datos

La recolección de datos se realizará a través de la investigación por medio de la técnica de campo encuesta, realizando cuestionamientos a empresarios ganaderos comprendidos entre las edades de 18 años en adelante, recolección de la información realizada en la región sur de San Luis, Petén.

### 1.10. Procesamiento y análisis de datos

Se procede al procesamiento de los resultados obtenidos, para lo que se emplearon programas para su tabulación, siendo para esto el programa de Word y Excel.

## Capítulo 2

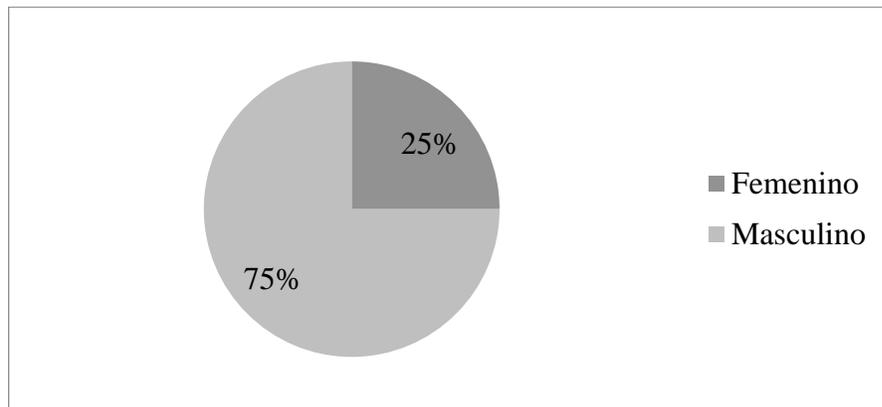
### Resultados

#### 2.1 Presentación de resultados

A continuación se presentan de forma detallada y gráfica cada uno de los planteamientos que se formularon en el cuestionario a emprendedores, cada cuestionamiento con su respectiva interpretación. Esto permitió formular de manera clara las conclusiones de la investigación.

#### Gráfica No. 1

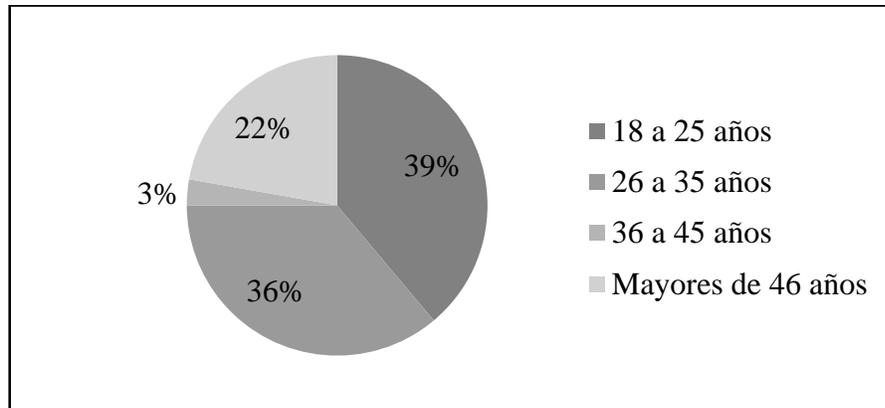
##### Indique su género



Fuente: elaboración propia, marzo 2019.

La gráfica muestra la composición poblacional de los empresarios según su género. Se puede observar que en mayoría, tres cuartos de ellos, son hombres. Y solo un cuarto son mujeres. Esto se debe al trabajo que se realiza en este sector, es de mayor interés a los hombres y menor a las mujeres.

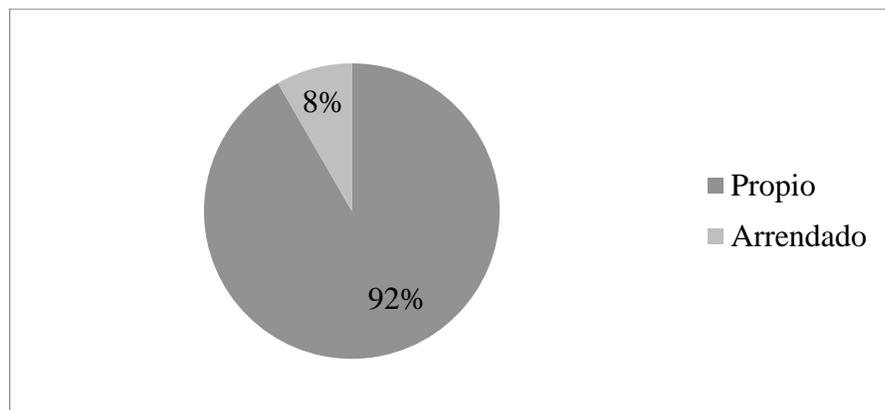
**Gráfica No. 2**  
**Rango de edad**



Fuente: elaboración propia, marzo 2019.

La gráfica muestra que la mayoría de las personas emprendedoras comprenden entre la edad de dieciocho a treinta y cinco años de edad para los que el negocio fuerte es el ganadero.

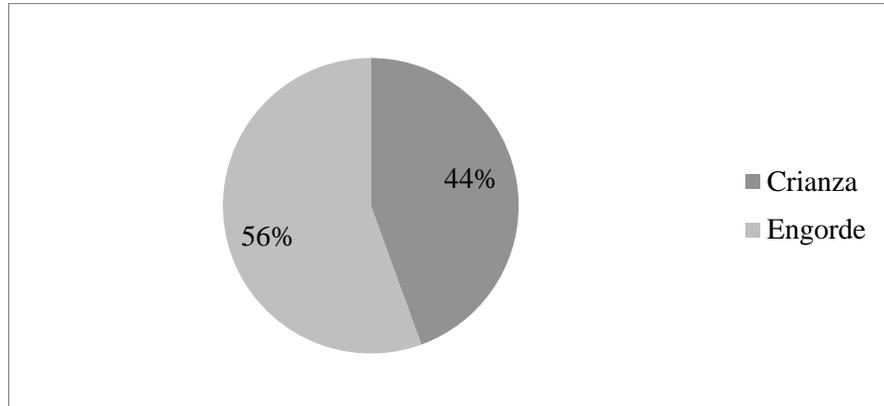
**Gráfica No. 3:**  
**Para el desarrollo de su actividad agropecuaria posee terreno:**



Fuente: elaboración propia, marzo 2019.

La gráfica muestra en términos generales que el mayor porcentaje de empresarios posee terreno propio, siendo una mínima parte que posee terreno arrendado.

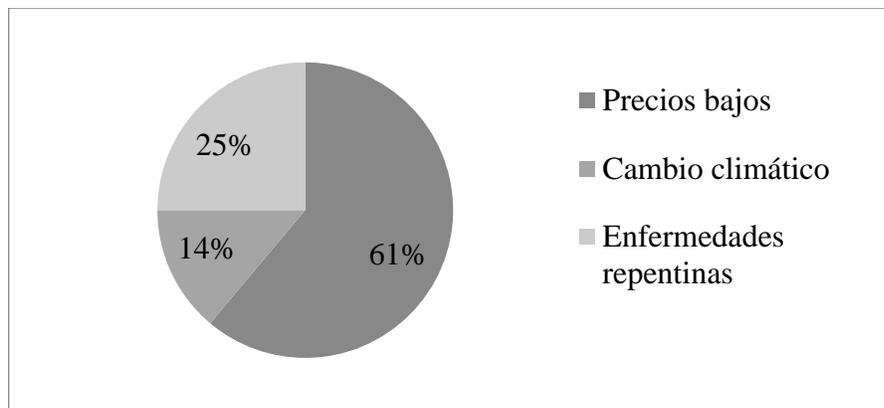
**Gráfica No. 4:**  
**¿Actividad ganadera a la que se dedica?**



Fuente: elaboración propia, marzo 2019.

La gráfica muestra de acuerdo a los datos recolectados que la mayor parte de los ganaderos se dedica al engorde de ganado y le sigue el ganado de crianza que es del que dependen las unidades para el engorde.

**Gráfica No. 5:**  
**¿Cuáles son las principales dificultades que afronta en la producción de crianza de ganado lechero y de engorde?**

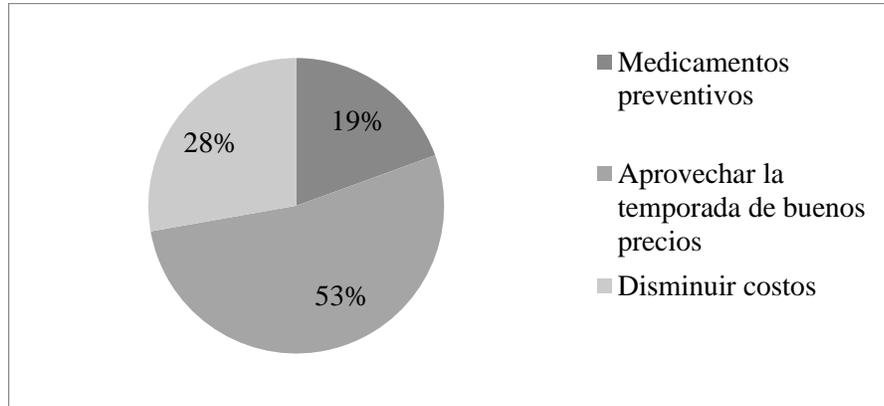


Fuente: elaboración propia, marzo 2019.

La gráfica muestra que la mayor parte de los productores ganaderos afirman que la dificultad que tiene mayor incidencia es la de los precios bajos debido a que no hay estabilidad en los mismos.

**Gráfica No. 6:**

**¿Qué estrategia utiliza para superar las dificultades mencionadas?**

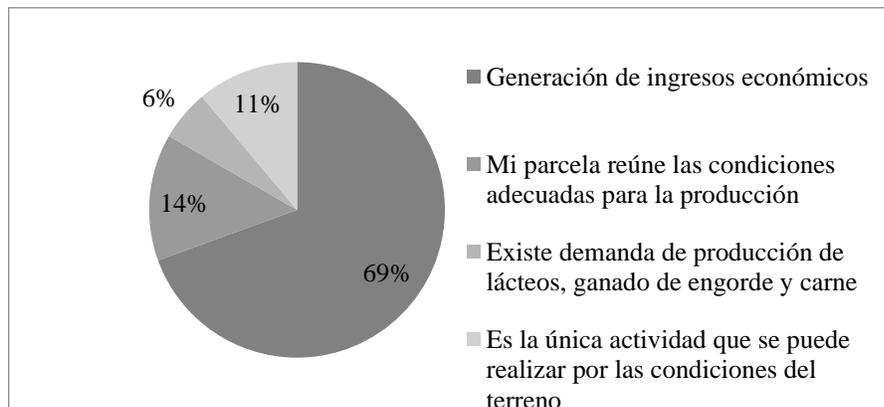


Fuente: elaboración propia, marzo 2019.

Según los datos recolectados la gráfica muestra que la mayoría de ganaderos aprovechan la temporada donde los precios están atractivos para realizar las ventas otros se enfocan en disminuir costos y dar mantenimiento al ganado para tenerlo saludable por medio de los medicamentos preventivos.

**Gráfica No. 7:**

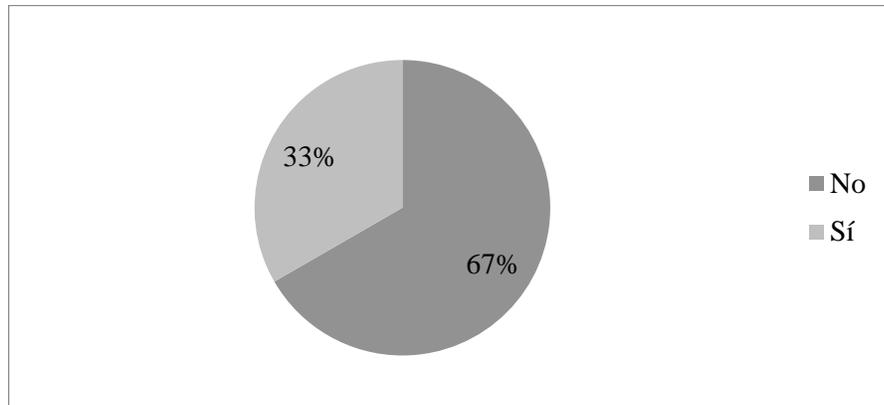
**¿Motivo por el cual se dedica a la ganadería?**



Fuente: elaboración propia, marzo 2019.

La gráfica muestra que la mayor parte de los productores ganaderos depende económicamente de la actividad ganadera.

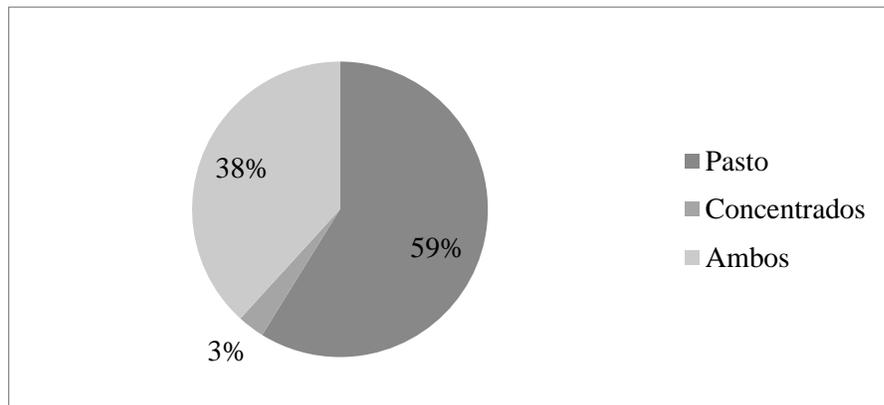
**Gráfica No. 8:**  
**¿Maneja crédito financiero?**



Fuente: elaboración propia, marzo 2019.

En la gráfica se observa que la mayoría de empresarios ganaderos manejan capital propio y por su productividad prefieren reinvertir y la otra parte acude a los créditos por falta de liquidez.

**Gráfica No. 9:**  
**¿Qué tipo de alimentación utiliza?**

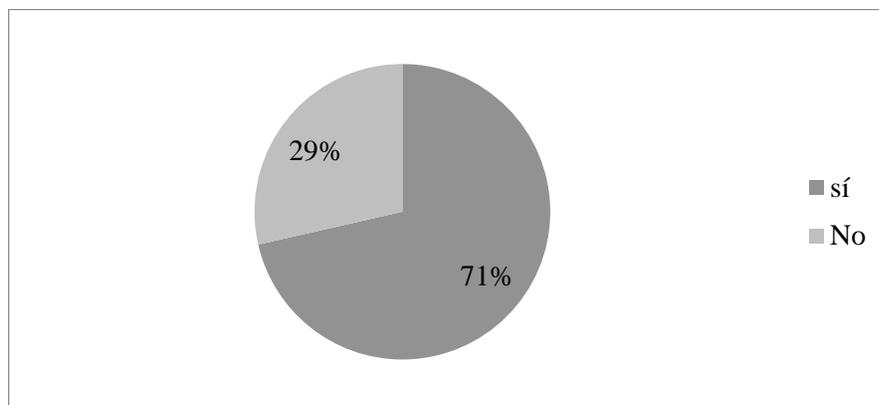


Fuente: elaboración propia, marzo 2019.

Según los datos recolectados la gráfica muestra que el tipo de alimentación utilizada para el ganado principalmente es el pasto, pero se está llegando a tener una combinación de concentrados con pastos y en una mínima parte utilizan solo concentrado.

**Gráfica No. 10:**

**¿Le da algún uso al estiércol del ganado?**

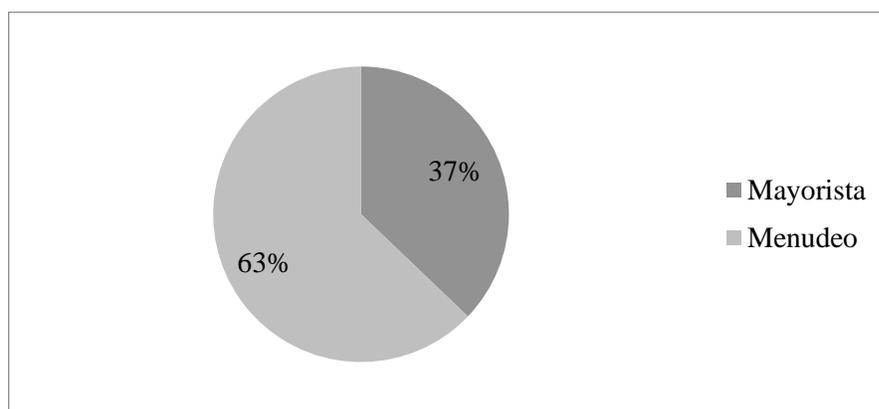


Fuente: elaboración propia, marzo 2019.

La gráfica muestra que la mayor parte del gremio ganadero le da utilidad al estiércol de ganado, como el elemento de abono orgánico aprovechando los recursos que están a su alcance.

**Gráfica No. 11:**

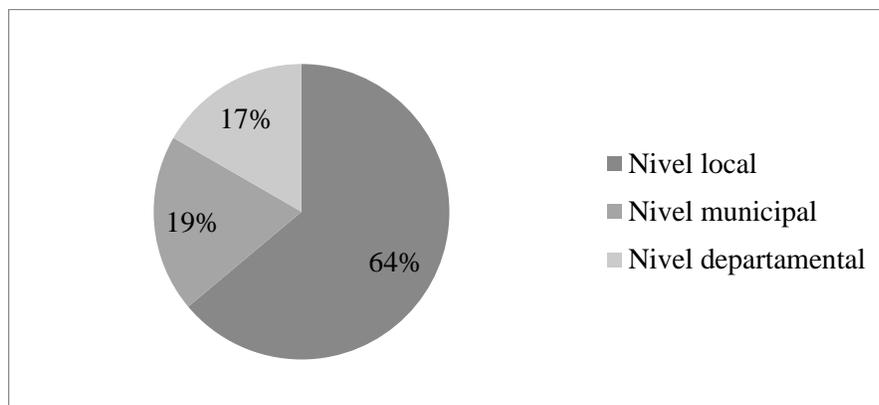
**¿Cuál es su tipo de venta?**



Fuente: elaboración propia, marzo 2019.

La gráfica muestra que los productores tienden a efectuar sus ventas al menudeo debido a que es la preferencia de los clientes generando un mayor ingreso y la otra parte se dedica a la venta por mayoreo.

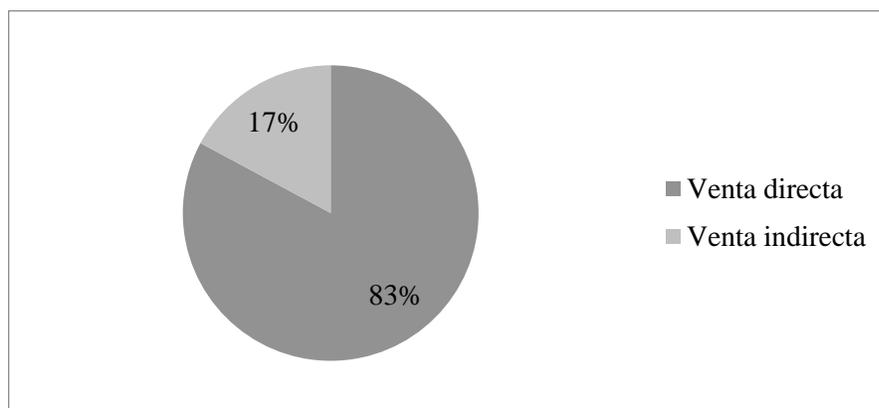
**Gráfica No. 12:**  
**¿Dónde comercializa su producto?**



Fuente: elaboración propia, marzo 2019.

Según la gráfica muestra los datos recolectados que existe la inclinación sobre la comercialización a nivel local por los clientes existentes, mientras las otras partes lo hacen a nivel municipal y departamental.

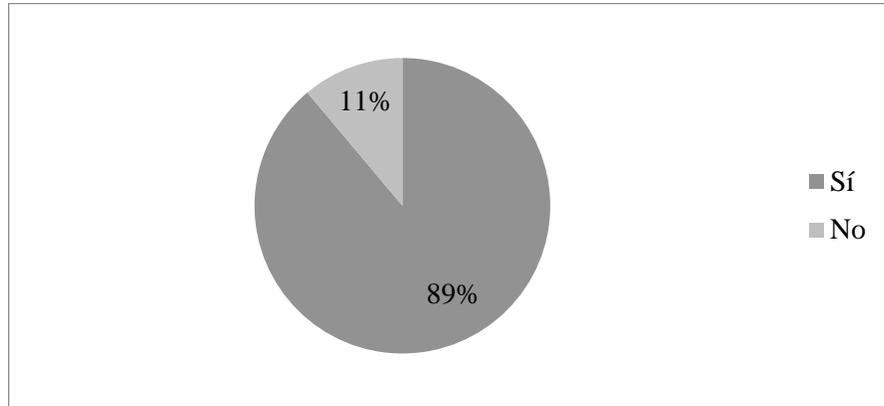
**Gráfica No. 13:**  
**¿De qué manera comercializa en su empresa?**



Fuente: elaboración propia, marzo 2019.

La gráfica muestra que el mayor porcentaje de los empresarios ganaderos realiza sus ventas directamente y la mínima parte lo hace de manera indirecta.

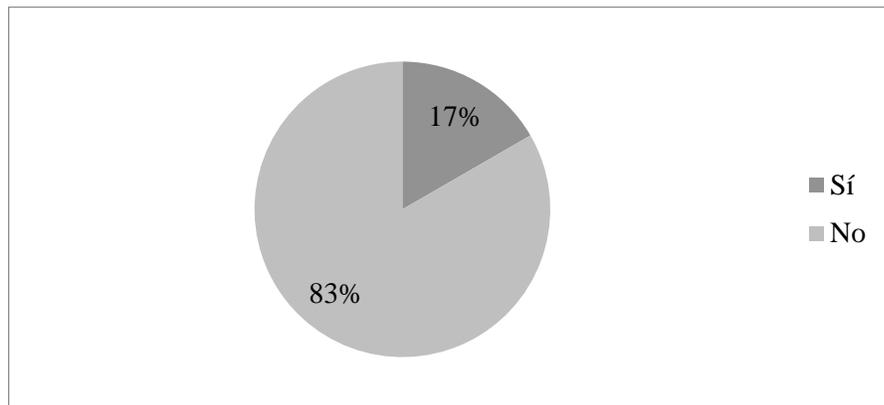
**Gráfica No. 14:**  
**¿Posee electricidad en su empresa?**



Fuente: elaboración propia, marzo 2019.

Se muestran en la gráfica los datos recolectados que la mayor parte de los productores posee energía eléctrica lo que les beneficia para su desarrollo.

**Gráfica No. 15:**  
**¿Posee clientes en el exterior del país?**

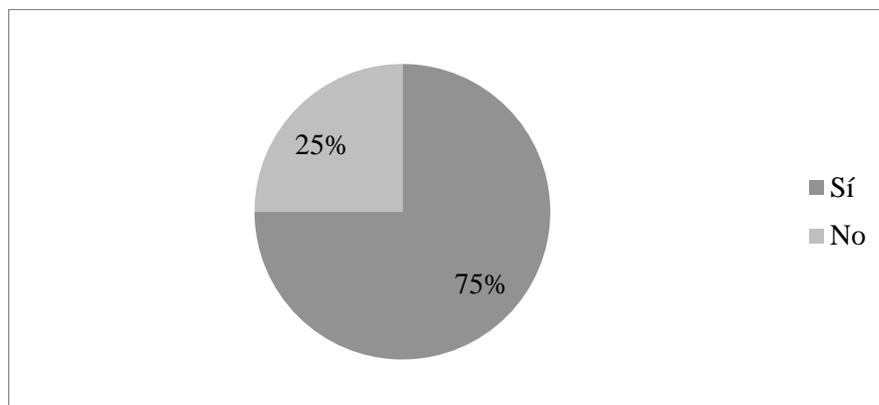


Fuente: elaboración propia, marzo 2019.

Según los datos emanados la mayoría de encuestados respondieron que no poseen clientes fuera del país y una mínima parte sí, ya que son los mayoristas.

**Gráfica No. 16:**

**¿Maneja un control interno de sus reportes de campo (costos de producción)?**

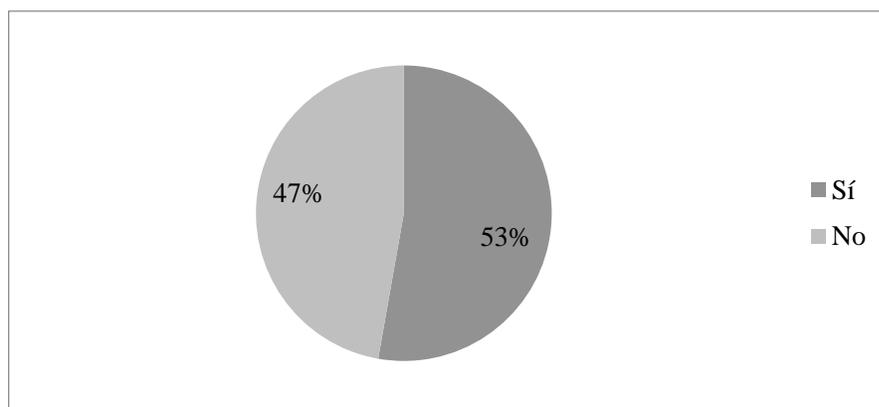


Fuente: elaboración propia, marzo 2019.

Según los datos encontrados la mayoría de encuestados llevan control de sus gastos para determinar sus costos, mientras que la menor parte no lo maneja debido a su conocimiento y experiencia.

**Gráfica No. 17:**

**¿Posee alguna formación con orientación ganadera?**

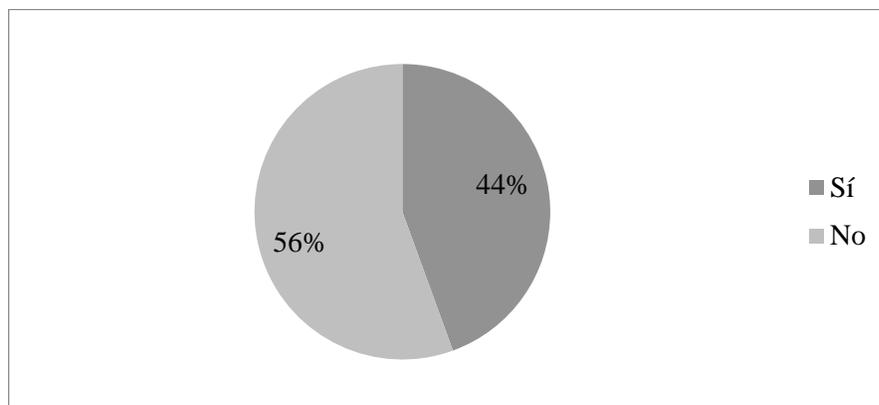


Fuente: elaboración propia, marzo 2019.

La gráfica muestra que la mayoría de productores ganaderos más de la mitad poseen formación académica orientada a la ganadería.

**Gráfica No. 18:**

**¿Tiene conocimientos sobre prácticas empresariales ganaderas?**

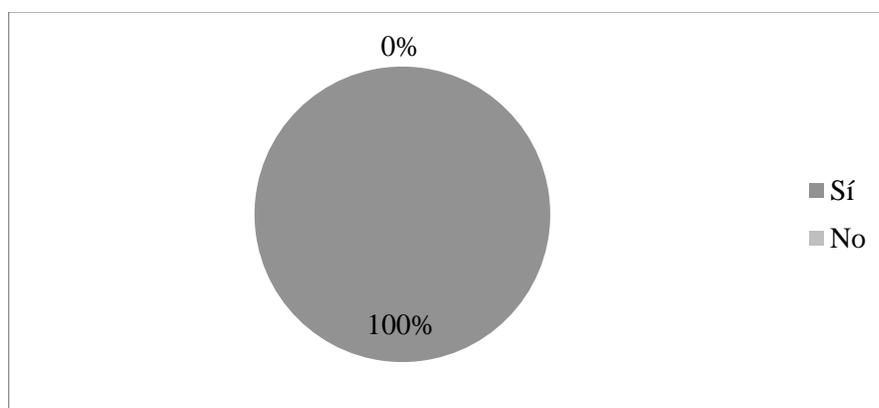


Fuente: elaboración propia, marzo 2019.

Según los resultados en la presente gráfica se muestra que la más de la mitad de los productores no tiene conocimientos sobre prácticas empresariales ganaderas y menos de la mitad sí cuenta con los conocimientos para su aplicación en la actividad ganadera.

**Gráfica No. 19:**

**¿Le gustaría conocer nuevas propuestas para mejorar su empresa?**

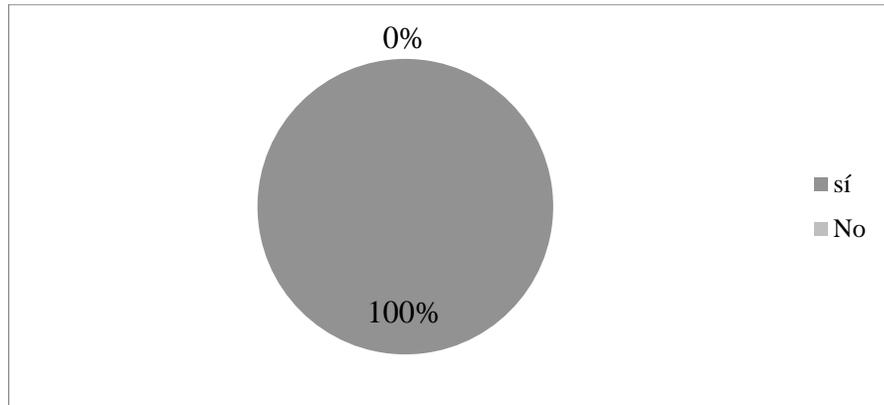


Fuente: elaboración propia, marzo 2019.

La gráfica muestra en base a los datos recolectados que, a todos los encuestados les parece interesante conocer nuevas propuestas de mejora para las empresas ganaderas, debido que buscan su crecimiento, mejorar la calidad de su ganado y maximizar los ingresos económicos.

**Gráfica No. 20:**

**¿Les gustaría contar en el medio con una cooperativa para centralizar exportaciones de la producción y mantener la estabilidad de los precios?**



Fuente: elaboración propia, marzo 2019.

Según los datos recolectados a los productores indican que sí les gustaría contar en el medio con una cooperativa.

## **Capítulo 3**

### **Discusión**

#### **3.1 Extrapolación**

La mayoría de los sujetos investigados respondieron que sí poseen terreno propio para el desarrollo de la actividad productiva de ganado vacuno según los resultados de la gráfica número tres lo cual les favorece para la producción evitando invertir un mayor capital, ya que para la crianza y engorde de ganado la extensión del terreno debe ser suficiente para el manejo y cuidado del mismo, y varía según las unidades, ubicación, condiciones del terreno y debe contar con: comederos, corrales, espacios de pastoreo del ganado se realizan otras actividades para dar el respectivo mantenimiento, entre otros.

La actividad de crianza de ganado es de vital importancia en el gremio de la ganadería ya que de ella depende el engorde del mismo para el destace y según la gráfica número cuatro, refleja los resultados que los productores ganaderos se inclinan más a la actividad de engorde.

Según el Plan de Desarrollo Integral de Petén 2032 entre sus proyectos está el desarrollo de Alternativas Sustentables de Uso de la Tierra en áreas de Pasturas Degradadas, implementando acciones de intensificación y diversificación de sistemas pecuarios, que incluyan rehabilitación de suelos, producción bajo modelos ecológicos, organización social y desarrollo económico, que contribuyan a mejorar el nivel de vida de las familias de pequeños y medianos productores de ganado bovino, y a disminuir los problemas ambientales asociados con la degradación de pasturas en Petén. (Plan de desarrollo integral de Petén, 2003)

En base a las gráficas de la cinco a la siete, reflejan los resultados de las dificultades que afrontan los empresarios en la crianza de ganado lechero y engorde resaltando con un alto porcentaje los precios bajos, las enfermedades repentinas para las cuales llevan un programa de vacunación, tratamientos multivitamínicos y sal mineral como suplemento en la alimentación de las unidades y los precios bajos es un factor económico que se les complica sobrellevar debido a que no son ellos los que fijan los precios sino que buscan las estrategias para poder contrarrestar las dificultades dentro de las cuales resalta con mayor porcentaje el aprovechamiento de la temporada de buenos precios para poder realizar sus ventas, disminuyendo costos cuando existe la posibilidad de hacerlo. La mayoría de los ganaderos se dedican a la actividad ganadera para generar ingresos económicos mejorando su calidad de vida y de esa forma apoyar a la economía del municipio, aprovechando las tierras que poseen y la demanda.

Los veterinarios deberían informar a los criadores de ganados generales y de reproductores, de modo que seleccionen animales que además de ser magros tengan buen temperamento. Un método sencillo para calificar el temperamento del ganado reproductor consiste en fijarles un puntaje según su reacción cuando se le sujeta en una manga de compresión o una balanza. Cada animal debe ser calificado individualmente, porque las diferencias de temperamento son menos manifiestas cuando los animales están en su grupo. (Problemas en la crianza de ganado lechero y de engorde, 1994, págs. 989-998)

Las empresas ganaderas de la región sur del municipio de San Luis, departamento del Petén según resultados reflejados en las gráficas número ocho, resaltan que la mayoría de los productores no acuden a un crédito financiero ya que ellos manejan capital propio resultado de las ventas que realizan. Los créditos financieros ayudan a las empresas que no cuentan con suficiente capital propio para su desarrollo, siendo una de ellas la compra de maquinaria que aporta beneficios a las actividades agrícolas.

En la gráfica nueve que se refiere al caso de alimentación se asegura que los productores prefieren proveerles pasto o una mezcla de pasto y concentrado con el fin de que se agilice la producción.

Hay muchos tipos diferentes de alimento que el ganado vacuno recibe durante su vida, a menudo alimentada a ellos en combinaciones diferentes con objetivos nutricionales específicos y el crecimiento en mente. Raciones y la composición de alimentación puede variar en función de la época del año, el alimento que está disponible actualmente y económica y la categoría y el sexo de los animales. (Tipos de alimento para el ganado vacuno, 2012)

Según la gráfica diez que hace referencia a la forma de nutrir el suelo para que produzca mejor el pasto es utilizado el estiércol del mismo ganado, es por ello que lo dejan en el suelo para el máximo beneficio y no lo utilizan para otras actividades.

El estiércol es el fertilizante orgánico por excelencia, debido a su alto contenido en nitrógeno y en materia orgánica. Se ha utilizado desde la antigüedad para aprovechar los residuos del ganado y también, restaurar los niveles de nutrientes de los suelos agrícolas. Como es lógico, sus características nutricionales dependerán fundamentalmente del tipo de ganado en cuestión. (Tortosa, 2014)

La mayoría de las personas de la región según la gráfica once, realizan sus ventas al menudeo debido a la falta de demandantes en la localidad y los productores con acceso a ventas por mayor son los que poseen contacto con clientes que realizan exportaciones.

Las ventas al menudeo abarcan todas las actividades que intervienen en la venta de bienes o servicios directamente a los consumidores finales, para su uso personal y no comercial.

Los minoristas son negocios cuyas ventas provienen principalmente de la venta al menudeo.

Las ventas al mayoreo incluyen todas las actividades que intervienen en la venta de bienes y servicios a quienes los compran para revenderlos o darles un uso comercial. (Darío, 2014)

Según la gráfica doce y trece especifican la mayoría de los empresarios ganaderos, comercializan la producción a nivel local, debido a que su mayor parte de las ventas es al menudeo y los clientes de exportaciones llegan a la localidad por el pedido realizado, lo que les beneficia a los productores evitando realizar inversiones extras que les perjudique en el resultado de sus ganancias. Las ventas, el mayor porcentaje de los empresarios la realizan directa, debido a que la mayoría de la producción es entregada directamente a los consumidores en la localidad.

“Según María José Escudero la venta indirecta consiste en hacer llegar el producto al consumidor final a través de uno o varios intermediarios, que compran el producto y lo revenden a un precio más elevado”. (Serrano, Venta Indirecta, 2010)

“Las ventas directas son las realizadas directamente al consumidor final como en un mercado popular o en ferias de exposición”. Editado (Serrano, 2016)

Según la gráfica catorce la mayoría de los ganaderos de la región posee energía eléctrica en el lugar que desarrolla sus actividades ganaderas, siendo un recurso que aporta beneficios y facilidades para el desarrollo no sólo de las actividades ganaderas sino para las mismas comunidades generándoles mejoras comerciales, por lo tanto la energía eléctrica contribuye para que la mayoría de la población se encamine hacia el crecimiento económico especialmente en las áreas rurales.

En la gráfica quince se observa que la mayoría de los empresarios ganaderos no poseen clientes en el exterior del país, por lo tanto se les dificulta realizar exportaciones, las que les beneficia

para mantener los niveles de precios, aumentan la producción y mantienen las exigencias de los clientes en el exterior.

El comercio internacional de ganado y derivados (CIGD) es un gran negocio, al que corresponde una sexta parte del valor del comercio agrícola total. La exportación de carne -de bovino, cerdo y aves de corral, principalmente- abarca cerca de la mitad del total de ese valor. Más de tres cuartas partes del comercio mundial de CIGD corresponden a los países desarrollados, en conjunto, que además son importadores netos, con los productos lácteos como principal artículo de importación. Además, el consumo de CIGD en el mundo en desarrollo está creciendo aceleradamente, ofreciendo nuevas oportunidades tanto a los exportadores como a los productores locales. Comercio mundial de ganado. (FAO, 2002)

En la gráfica dieciséis como resultado se da a conocer que la mayor parte de los productores ganaderos manejan control de producción lo que es de vital importancia para tener conocimiento de las utilidades obtenidas, la calidad de manejo de presupuestos, el control de las inversiones realizadas, para obtener con claridad los resultados de sus movimientos financieros y determinar la rentabilidad de las empresas.

Hoy en día disponer de información precisa sobre costos de producción y tecnologías que mejoren productividad, permite a los ganaderos corregir fallas y mejorar la toma de decisiones en relación al manejo y comercialización que se brinda al ganado en la finca.

Es muy importante que los ganaderos identifiquen aquellos factores que inciden sobre el incremento en los costos de producción, a fin de reducir la brecha entre el costo y el beneficio que esperan obtener. (Bermudez, 2015)

En las gráficas diecisiete a la diecinueve se refiere a la formación y conocimiento de las prácticas empresariales ganaderas, debido a que contar con conocimiento sobre el manejo ganadero y tener la capacidad sobre cómo implementar mejoras en las prácticas ganaderas beneficia a los productores para realizar sus actividades con mayor eficiencia y control.

En la gráfica veinte se da a conocer que a los empresarios ganaderos les surge la necesidad de querer mantener el nivel de los precios, para lo que afirman se requiere de una entidad que pueda mantener los precios en la región sur del municipio de San Luis, Petén.

### 3.2 Hallazgos y análisis general

La investigación sobre buenas prácticas empresariales para aumentar la rentabilidad de empresas ganaderas de la región sur de San Luis, Petén, Guatemala, permitió llevar a la práctica los conocimientos adquiridos al realizarla. Por medio de la investigación se logró tener contacto con los propietarios de las empresas ganaderas de la región sur de San Luis, Petén, para conocer sus opiniones y los comentarios relacionados a la ganadería. En la etapa de recolección de datos se presentaron inconvenientes con los propietarios por el tiempo para responder las preguntas realizadas, algunos no mostraron interés para dar su opinión, pero se logró la recolección de los datos necesarios para la continuidad de la investigación.

La mayor parte de los individuos encuestados forman parte del género masculino, siendo el 75% y la otra parte pertenece al género femenino correspondiente al 25%. El resultado muestra que el género masculino es el que posee mayor influencia en el negocio ganadero.

En el total de las personas encuestadas el 39% tienen entre 18 a 25 años, el 36% en el rango de 26 a 35 años, el resto de las personas en el rango de 36 años en adelante. El Resultado demuestra que las personas jóvenes tienen la actitud emprendedora del negocio ganadero.

La mayoría de las personas encuestadas respondieron que poseen terreno propio para mantener el ganado, el 8% respondió que laboran en terreno arrendado. Contar con terreno propio les favorece ya que con ello se evitan costos elevados de producción.

Se identifica que para la crianza de ganado lechero y engorde, el ganado de engorde posee mayor influencia debido a que prefieren trabajar con el engorde, porque consideran que en pocos meses ven el resultado de su inversión.

Las personas encuestadas comentan que afrontan varias dificultades en la crianza y engorde de ganado debido a que deben prestarle la atención necesaria como: proporcionarles una buena alimentación en las que incluyan minerales, los cambios climáticos afectan en el crecimiento de los pastos y las enfermedades. Los problemas con mayor realce son los precios bajos y las enfermedades que se presenten repentinamente y requieren de tratamientos inmediatos.

Los individuos encuestados indican que las estrategias que utilizan para superar las dificultades es el aprovechamiento de la temporada de buenos precios, utilizar medicamentos preventivos para las enfermedades y disminuir costos.

Los sujetos de investigación expresan los motivos que los impulsan a dedicarse al negocio ganadero, en primer lugar para sus ingresos económicos, por lo que es su actividad principal y única, las condiciones de los terrenos son apropiadas para la crianza y engorde ya que son muy productivas, otros indican que es la única actividad que pueden realizar y por la demanda existente de carne y lácteos.

El mayor porcentaje de los individuos encuestados no cuentan con crédito financiero debido a que cuenta con liquidez para los costos de producción el 33% si cuentan con crédito financiero debido a que necesitan apalancamiento para realizar las inversiones requeridas para el crecimiento de las empresas.

Según las opiniones de los sujetos investigados el tipo de alimentación que más utilizan es el pasto debido a que cuentan con lo suficiente y también realizan mezclas de pasto y concentrados para proveerles el cual les provee mayor cantidad de proteínas y minerales para lograr el crecimiento y engorde de las unidades en mantenimiento.

Los sujetos opinan que el estiércol del ganado lo utilizan para el mismo suelo ya que aporta los nutrientes para el pasto, otros lo utilizan para el cultivo de hortaliza y maíz. La otra parte no le ha interesado en utilizarlo para los beneficios que puede aportar el aprovechamiento del recurso.

Según la opinión de los individuos la mayoría realiza sus ventas al menudeo debido a que es la única forma que encuentran en el medio para realizar las ventas, la otra parte realizan sus ventas al mayorista porque poseen clientes en el exterior del país y lo consideran como una oportunidad para poder realizar sus ventas.

El área de comercialización es realizada en la localidad debido a que los compradores llegan al lugar aunque sean para exportación, son pocos empresarios los que realizan ese tipo de venta, el resto lo hace a nivel municipio San Luis y departamento de Petén.

La mayoría de los productores realizan la venta de manera directa ya que son las personas que realizan sus ventas al menudeo directamente al consumidor y la otra parte realizan las ventas de manera indirecta debido a que no venden directamente al consumidor, sino que a los encargados de distribuir los semovientes.

El medio que los empresarios utilizan para comunicarse con los clientes es por llamadas telefónicas ya que es la mejor manera de hacer la negociación y el medio de mensajería para realizar los acuerdos correspondientes según los resultados de la información recolectada.

El contar con energía eléctrica les beneficia a los empresarios ganaderos debido a que les facilita las actividades para poder realizar los respectivos procesos para mantenimiento del ganado en lo

que se incluye la iluminación de establos, bombeo de agua, limpieza y desinfección de los lugares que se requieren limpios.

La mayoría de los sujetos de investigación no poseen clientes en el exterior ya que no cuentan con apoyo para contactarlos y poder realizar la negociación y es una mínima parte la que posee clientes en el exterior.

Las personas encuestadas indican que manejan un control de costos de producción, el resultado indica que la mayoría los realiza y el resto no lleva sus reportes debido a que no muestran interés por llevar un control estricto en sus operaciones lo que es de gran importancia realizarlo y que todo empresario debería realizar.

Más de la mitad de los empresarios según las personas encuestadas poseen formación con orientación ganadera lo que para utilizar métodos técnicos con el objetivo final de optimizar la producción y obtener el máximo beneficio posible. Y adoptar un modelo para lograr la rentabilidad.

Todos los encuestados están de acuerdo en conocer nuevas propuestas para mejorar su empresa, debido a que buscan maximizar sus utilidades.

Por último afirmaron que les gustaría contar en el medio con una cooperativa la cual les brinde el apoyo necesario para mantener la estabilidad de los precios, que en ella se centralicen las exportaciones y tener más oportunidades de mercado. Según el presidente de la Asociación de Ganaderos del municipio de San Luis, Petén, “para la asociación sería de gran apoyo contar con una cooperativa orientada al beneficio del sector ganadero”.

### 3.3 Conclusiones

- Según el diagnóstico realizado con el apoyo de los empresarios ganaderos en el transcurso de la investigación, se detectó que los productores enfrentan problemas en el sector

ganadero en los cuales resaltan la falta de apoyo al sector ganadero y la falta de oportunidades en el mercado lo cual es un obstáculo para la superación de las empresas que buscan el crecimiento.

- Según la investigación los factores negativos que influyen en el sector ganadero se mencionan: el precio de venta del ganado en pie, los cambios climáticos que les afecta en el crecimiento de los pastos y las enfermedades repentinas las cuales combaten por medio del suministro de medicamentos para su prevención.
- Las acciones empresariales efectivas que aportan soluciones para el buen desempeño en las empresas ganaderas son el aprovechamiento de los recursos disponibles para brindar al consumidor productos confiables y que puedan garantizar la calidad, el compromiso del propietario al involucrarse en el mantenimiento del ganado en la que se incluye el registro de la información relacionada a la empresa, el manejo sanitario, establecer un control en el manejo de medicamentos, alimentación y las condiciones laborales de los colaboradores.
- Según el estudio realizado, para el desarrollo sostenible de las empresas ganaderas se requiere que las empresas sean rentables y permitan realizar mejoras, por lo tanto se requiere de una entidad que gestione operaciones como: apoyar en recoger la leche para su procesamiento de variedad de derivados, que sirva de apoyo a los dedicados al ganado de crianza, que vele para mantener condiciones fitosanitarias en la manipulación de la producción en la crianza y engorde de ganado bovino; que establezca procedimientos para que se logre el cumplimiento de los mejores estándares de calidad y que labore con responsabilidad hacia los ganaderos y al beneficio de la sociedad.
- Según la investigación realizada para que las prácticas empresariales se implementen y poder aumentar la rentabilidad en las empresas ganaderas a través de asesoría agropecuaria que oriente a los empresarios de manera gratuita en el manejo técnico, un soporte financiero en base a créditos con tasas de interés baja a comparación con las

demás entidades bancarias, financiamiento para adquirir herramientas técnicas para el manejo agropecuario, que vele por el bienestar de los animales destinados a la producción con la finalidad de maximizar las utilidades de las empresas ganaderas en la región sur del municipio de San Luis, Petén, Guatemala.

## Referencias

### 4.1 Bibliográficas

1. Medicine, V. (1994). *Problemas en la crianza de ganado lechero y de engorde*. Veterinary Medicine.
2. Serrano, M. J. (2010). Venta Indirecta. En M. J. Serrano, *Operaciones Administrativas de Compraventa* (pág. 18 y 19). España: Paraninfo.
3. Serrano, M. J. (2016). Sistemas de Venta. En M. J. Serrano, *Técnicas de venta y negociación* (pág. 7). España: Paraninfo.

### 4.2 Digitales

4. Bermudez, C. G. (22 de mayo de 2015). *Lechería*. Recuperado el 15 de marzo de 2019, de <https://www.engormix.com/ganaderia-leche/articulos/estructura-costos-produccion-litro-t32259.htm>
5. Darío. (03 de 03 de 2014). *Marketing*. Recuperado el 08 de 03 de 2019, de [https://profdariomarketing.files.wordpress.com/2014/03/kotler\\_marketing\\_ppt13-retail.pdf](https://profdariomarketing.files.wordpress.com/2014/03/kotler_marketing_ppt13-retail.pdf)
6. FAO. (Abril de 2002). *Comercio Mundial de ganado*. Recuperado el 15 de marzo de 2019, de <http://www.fao.org/ag/esp/revista/0204sp1.htm>
7. Kimmons, R. (s.f.). *Cómo ganar dinero con un negocio de compra y venta de ganado*. Recuperado el 12 de 03 de 2019, de <https://pyme.lavoztx.com/cmo-ganar-dinero-con-un-negocio-de-compra-y-venta-de-ganado-5433.html>
8. *Plan de desarrollo integral de Petén*. (11 de 2003). Recuperado el 25 de 02 de 2019, de <https://www.segeplan.gob.gt/downloads/PDI%20Pet%C3%A9n%202032%20PLAN.pdf>
9. *Tipos de alimento para el ganado vacuno*. (2012). Recuperado el 12 de 03 de 2019, de <http://ganadobovino.com/tipos-de-alimento-para-el-ganado-vacuno/>

9. Tortosa, G. (2014). *Uso del estiércol como fertilizante*. Recuperado el 12 de 03 de 2019, de <http://www.compostandociencia.com/2014/08/uso-estiercol-como-fertilizante>

## **Anexos**

## ANEXO 1

San Luis, Petén.

Enero de 2019

Estimada /o:

Señor ganadero

Por medio de la presente solicito de su colaboración en esta encuesta que se realizará, elaborada por Irma Aracely Mansilla Loaiza, estudiante De Sexto año de Licenciatura en Administración de Empresas, de la Universidad Panamericana, Sede Fray Bartolomé de las Casas Alta Verapaz.

**“Encuesta sobre buenas prácticas empresariales, para aumentar la rentabilidad, de empresas ganaderas de la región sur de San Luis, Petén, Guatemala”**

Se trata de una encuesta que se está realizando a los empresarios ganaderos del área sur de San Luis, Petén, como objeto de estudio si con implementar buenas prácticas empresariales se logra para aumentar la rentabilidad, de empresas ganaderas se logra que las empresas sean rentables y de esa manera obtener resultados viables.

A partir de la encuesta se elaborará un estudio que se presentará como un artículo científico a la Sede de Fray Bartolomé de las Casas, y la que permitirá obtener resultados según la investigación realizada y la recolección de datos obtenidos mediante la encuesta realizada a las empresas ganaderas del área.

Los cuestionamientos realizados serán anónimos de manera que el nombre/ razón social de la empresa no aparecerá en ningún momento en el estudio a realizar, sus respuestas serán debidamente dirigidas para el estudio académico de la Universidad Panamericana. Y se realizará de manera confidencial. El tiempo a llevar no es de más 10 minutos para responder la encuesta a realizar, de tal manera que solicito de su apoyo y tiempo para que pueda responder la encuesta.

Atentamente,

f.



Irma Aracely Mansilla Loaiza  
Estudiante

## ANEXO 2



**Universidad Panamericana**  
**Licenciatura En Administración De Empresas**  
**Sede Fray Bartolomé de Las Casas, Alta Verapaz.**

Por medio de la presente se le solicita colaboración para responder la encuesta con fines académicos, realizada con el objetivo de identificar la situación actual para mejorar la rentabilidad de las empresas ganaderas en San Luis, Petén.

**Instrucciones:** Subraye la respuesta que mejor indique cuál es su opinión con respecto a lo que se pregunta.

1. Indique su género:
  - a) Masculino
  - b) Femenino
  
2. Rango de edad:
  - a) 18 a 25 años
  - b) 26 a 35 años
  - c) 36 a 45 años
  - d) Mayores de 46 años
  
3. Para el desarrollo de su actividad agropecuaria posee terreno:
  - a) Propio
  - b) Arrendado
  
4. Actividad ganadera a la que se dedica.
  - a) Crianza
  - b) Engorde
  
5. ¿Cuáles son las principales dificultades que afronta en la producción del ganado de crianza y de engorde? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
  
6. ¿Qué estrategias utiliza para superar las dificultades mencionadas?  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
  
7. ¿Motivo por el cual se dedica a la ganadería?
  - a) Generación de ingresos económicos
  - b) Mi parcela reúne las condiciones adecuadas para la producción
  - c) Existe demanda de producción de lácteos, ganado de engorde y carne
  - d) Es la única actividad que se pueda realizar por las condiciones de mi parcela

- e) Otros(especifique): \_\_\_\_\_
8. ¿Maneja crédito financiero?  
a) Sí  
b) No
9. ¿Qué tipo de alimentación utiliza?  
a) Concentrados  
b) Pasto  
c) Ambos
10. ¿Le da algún uso al estiércol del ganado?  
a) Sí  
b) No. Por qué? \_\_\_\_\_
11. ¿Cuál es su tipo de venta?  
a) Mayorista  
b) Menudeo
12. ¿Dónde comercializa su producto?  
a) Nivel local  
b) Nivel municipal  
c) Nivel departamental  
d) Otro especifique: \_\_\_\_\_
13. ¿De qué manera comercializa en su empresa?  
a) Venta directa  
b) Venta indirecta
14. ¿Posee electricidad en su empresa?  
a) Sí  
b) No
15. ¿Posee clientes en el exterior del país?  
a) Sí  
b) No. ¿Por qué? \_\_\_\_\_
16. ¿Maneja un control interno de sus reportes de campo (costos de producción)?  
a) Sí  
b) No
17. ¿Posee alguna formación con orientación ganadera?  
a) Sí  
b) No
18. ¿Tienen conocimiento sobre prácticas empresariales ganaderas?  
a) Sí

b) No

19. ¿Le gustaría conocer nuevas propuestas para mejorar su empresa?

a) Sí

b) No.

¿Porqué? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

20. Estarían dispuestos a contar en el medio con una cooperativa para tener alianzas para la exportación de la producción y mantener la estabilidad de los precios?

a) Sí

b) No

## ANEXO 3



## ANEXO 4

Paraninfo

# Técnicas de VENTA Y NEGOCIACIÓN

M.<sup>a</sup> José Escudero Serrano



COMERCIO Y  
MARKETING

Técnico Superior en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales

Material protegido por derechos de autor