



**INVERSION PARA GENERAR MAYORES GANANCIAS  
DENTRO DE LA EMPRESA “SUKARNE Y VENTA DE  
FORRAJES”**

**Alumnos:**

**Pérez Domínguez José Luis**

**Santiago Hernández Ivan**

**Hernández Hernández Víctor Manuel**

**Materia: Seminario de Tesis**

**Asesor (a). Lic. Mireya Del Carmen García Alfonso**

**Cuatrimestre: 8vo**

**Licenciatura: Contaduría Publica**

**Lugar y Fecha: Comitán de Domínguez Chiapas A  
17 de abril de 2021**

# INDICE

1. INTRODUCCION .....	3
2. CONTEXTO .....	4
3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	5
4. PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN .....	7
5. OBJETIVOS .....	8
6. JUSTIFICACION.....	9
7. HIPÓTESIS .....	10
8. MARCO CONCEPTUAL .....	11
9. MARCO TEORICO.....	13
10. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	21
11. DISEÑO DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN.....	22
12. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES .....	28
13. RECURSOS .....	29
14. BIBLIOGRAFIAS .....	30

## 1. INTRODUCCION

### **Inversión para generar mayores ganancias dentro de la empresa “Sukarno y venta de forrajes”**

La presente tesis dará a conocer un plan o una estrategia de una forma de cómo invertir y de esa manera generas más ganancias y mayor rentabilidad.

La empresa **“SUKARNE y venta de forrajes”** es una empresa que se dedica a la cría, compra, venta de ganado y de alimentos para el mismo. La busca de invertir es hacer crecer la empresa y levantarla de un déficit que sufrió por motivo de la pandemia. Es por eso que se pretende hacer un plan u estrategia para generar mayor rentabilidad partiendo de los fondos o recursos que la misma empresa tiene.

Como toda inversión es con el propósito de incrementar ganancias nosotros invertiremos el recurso a modo de recuperar la inversión y obtener las ganancias deseadas y sacar a flote la empresa, es por ello que para lograr esto se tienen contemplado hacer una inversión a corto plazo.

Se investigara lo que la empresa le falta, y una forma de llamar clientes e innovar en algunos aspectos.

Con la ejecución de este proyecto, se pretende aprovechar la capacidad instalada de la empresa y de esta manera contribuir en la producción tanto como en la compra, pie de crea y la venta del forraje.

## 2. CONTEXTO

En la empresa **SUKARNE** se lleva a cabo la compra y venta de ganados, así como también la elaboración de alimentos para el mismo, la ganadería constituye para nosotros una de las actividades agrícolas sumamente importante dentro de nuestro país, la misma que ocupa un lugar primordial en la economía moderna, ya que los productos pecuarios son necesarios para la alimentación humana.

Debido a la pandemia que detuvo al mundo entero la empresa **SUKARNE** obtuvo carencias ya que no podía vender ni comprar con la facilidad que se hacía, debido a esto decidido tener una mayor inversión en cuanto al crecimiento de ganado para así poder brindar una mejor calidad a la sociedad. Como toda actividad económica, la ganadería requiere también de una administración como una herramienta principal para llevar a la empresa a establecimiento dentro del mercado.

En la empresa se lleva a cabo la contabilidad agropecuaria, para el cálculo de los presupuestos y pagos en los que incurre la compra y venta de ganado en el sector.

En cuanto a el trabajo dentro de la empresa **SUKARNE** tiene establecido poder llegar a monitorear el comportamiento de los precios históricos en el mercado de ganado, variables como el precio del kg, en pie, procedencia y raza, así como área o entorno geográfico de la comercialización, con el objetivo de alcanzar un mejoramiento de la actividad productiva, generando mayores rendimientos económicos en las diversas actividades o líneas de negocio de la empresa así también poder contribuir por medio del trabajo realizado en campo, a que las actividades productivas de la empresa, entre ellas la comercialización de ganado (Compra y venta), cada día sean más eficientes, analizando y viabilizando nuevas plazas para la comercialización, generando mayores ganancias en sus negocios, vía la optimización de estrategias de mercadeo.

### 3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Debido a la pandemia que hoy en día estamos viviendo la empresa **SUKARNE** se encuentra en banca rota, pero aun así cuenta con pocos fondos y de eso la empresa pretende invertir en maquinaria y promociones para ir creciendo y aumentando las ganancias que llevaba anteriormente. Por otra parte enfermedades en los ganados afectaron en su rendimiento y desarrollo lo cual se pretende llevar a cabo cambios importantes para mejorar la crianza, lo cual es necesario implementar un personal para mantener limpias y ordenadas las instalaciones donde viven los animales para proporcionarles un lugar fresco cada día, empleando mejores alimentos que de cierta manera los compradores de ganado solo buscan a los animales más saludables, mientras que un vendedor busca asegurar en obtener los mejores precios y calidad cuando vende las vacas, como por ejemplo el engorde, donde el productor adquiera o compre ganado para engordar y cuando se cumpla el ciclo que llevaría 90 días venderlos y de los bienes volverlo a invertir y obteniendo cada vez mayores ganancias, ya que los alimentos es el pilar para el desarrollo de la ganadería, el logro para aumentar la producción de nuevas crías.

Es necesario conocer el ciclo de reproducción de los animales y crear diferentes espacios para atender las vacas que darán cría, ya que en ocasiones las vacas tienen complicaciones por lo que es necesario invertir en medicamentos y el cuidado, como por ejemplo la protección contra las radiaciones solares, por medio de sombras o techos apropiados, ya que después de ello se venderán los becerros y de las ganancias obtenidas volver a invertirlo para generar mayores ganancias.

Así también el pastoreo en rotación, que como antes mencionado la empresa pretende invertir lo poco de bienes con los que cuenta en maquinarias, podíamos decir que en cuanto a la rotación de praderas ver en qué momento los ganados deberán permanecer en el potrero y cuánto tiempo estarán para que las pasturas se recuperen lo más pronto posible y que sean óptimas para el consumo de los ganados, ya que de no ser así provocara perdidas.

Ya que la situación es preocupante debido a que los compradores de ganado no llegaban debido a que estiman una drástica caída en el consumo de carnes a causa de la contingencia que estamos viviendo, y de esta manera sus inventarios en corrales de engorda son suficientes para abastecer a un mercado cada vez más contraído.

Así también llevar a cabo promociones a través de internet para incrementar las ventas a generar mayores utilidades, que de esta manera la empresa busca salir a flote y tener un nivel de competencia entre otras empresas.

La necesidad de transportar animales destinados al sacrificio se presenta esencialmente en las operaciones comerciales y en menor grado en el sector rural o de subsistencia, ya que desde el cierto punto los animales son desplazados por ciertos motivos, en ocasiones para llevarlos a un área de mayor pastoreo o por haber cambiado de propietario, lo que es sin lugar a dudas peligroso ya que un mal transporte puede tener efectos muy graves y dañinos para el bienestar del ganado y repercutir en una pérdida significativa de calidad y producción, por lo que la empresa busca una mejor forma de desplazar los animales.

#### **4. PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN**

- 1.- ¿Cómo podemos mejorar la inversión dentro de la empresa?
- 2.- ¿Cómo influyen los factores ambientales en la ganadería?
- 3.- ¿Que podemos hacer para mejorar nuestra producción ganadera?

## **5. OBJETIVOS**

### **Objetivos generales**

- 1.- Garantizar y potenciar el bienestar y calidad de vida de ganaderos/as y pastores/as.
- 2.- Favorecer un tratamiento específico y diferenciado de los sistemas ganaderos extensivos y pastoralistas dentro de nuestra empresa.
- 3.- Desarrollar un estudio de factibilidad para el establecimiento y explotación de un hato ganadero.

### **Objetivos específicos**

- 1.- Generar nuevas líneas de negocios dentro de la empresa.
- 2.- Capacitar al personal en las diversas competencias técnicas, administrativas y del talento humano.
- 3.- Dar un manejo adecuado al ganado en los aspectos sanitarios y nutricionales para obtener una mejor productividad.
- 4.- Determinar la viabilidad económica y financiera de la compra y venta de cría de ganado a las condiciones particulares de la actualidad.
- 5.- Incursionar en los diferentes sistemas de producción y ser parte importante de la cadena productiva en producción de ganado (engorda).
- 6.- Encontrar un mejor mercado para la comercialización de ganado para abasto, que pague un precio diferenciado por la calidad del producto.
- 7.- Aplicar los procesos de rediseño o reingeniería de las áreas que lo requieran.
- 8.- Garantizar condiciones de manejo mediante registros de sanidad y alimentación animal.
- 9.- Implementar un establo e infraestructura tecnificado para un manejo adecuado del ganado.

## 6. JUSTIFICACION

El motivo de hacer esta tesis y más que nada de la elección del tema es recuperar una empresa en quiebra esto se lleva a cabo en el municipio de la trinitaria que cuenta con una gran extensión hablando ganaderamente.

El objeto de llevar a cabo un proyecto de inversión compra y venta de cría de ganado bovino es porque existen la necesidad de enaltecer a la empresa SUKARNE, establecer un negocio productivo a través de un beneficio y les permita desarrollar sus capacidades y conocimientos en el campo, aportando los cuidados necesarios para ofrecer producto de calidad y satisfacer las necesidades de clientes y consumidores. De igual manera aprovechar los programas de apoyos que brinda el Gobierno para establecer negocios productivos. Al elaborar este proyecto de inversión permite al estudiante aplicar los conocimientos adquiridos durante la estancia en la carrera de contaduría o administración , y de igual manera llevar a cabo sus prácticas profesionales demostrando de esa forma su capacidad para desarrollar el estudio técnico, los aspectos organizativos, estudio financiero, evaluación económica y el análisis de sensibilidad. Se pretende también que el alumno obtenga el título profesional al terminar de elaborar este proyecto. Así mismo permitió determinar la factibilidad de su operación, con el objetivo de contar con información sobre el mismo, mostrando las diferentes alternativas que se tienen y las condiciones que lo rodean a través de los aspectos de planeación estratégica, el estudio de mercado, evaluación económica del proyecto y el análisis de sensibilidad.

## **7. HIPÓTESIS**

Las inversiones a corto plazo facilitaron el rápido crecimiento de la empresa, por lo tanto las ganancias y la rentabilidad ganadera fortaleció la eficiencia y competencia con otras empresas, así también las aportaciones financieras contribuyen al buen funcionamiento de la empresa, de tal manera que en la compra y venta de ganado los precios aumentaron debido a los factores ambientales. Así también los cambios de estructura a través del tiempo determinan las condiciones económicas, sociales y favorecen la compra y venta de ganados para la empresa SUKARNE.

Por otra parte con las inversiones se logró ampliar los corrales de ganado ya que la producción tuvo un crecimiento impactante.

## 8. MARCO CONCEPTUAL

Alimentación: la alimentación constituye la mayor parte de los costos de producción en el sistema de doble propósito estos costos alcanzan un porcentaje del 50%.

Eficiencia reproductiva: se refiere a la fecha de los partos de las vacas y se comparan con un intervalo de parto ideal (365 días).

El clima: está compuesto por varios elementos que es conveniente conocer, radiación solar, nubosidad, temperatura, humedad, vientos, evaporación, precipitación o lluvia, altitud, latitud y presión atmosférica.

El suelo: es responsable de sostener y alimentar las plantas que a su vez alimentan a las vacas.

Ensilaje: es un proceso de fermentación anaeróbica en cual se puede someter cualquier material vegetal fresco para conservarlo y utilizarlo más adelante en la alimentación animal.

Forraje fresco: está compuesto por plantas diversas entre las que se destacan las gramíneas, las leguminosas y otras plantas que tienen alto valor nutritivo.

Genealógicos: relación con los padres y demás ascendientes de animal.

Gramíneas: son las más abundantes de las plantas que producen forrajes y se conocen como pastos.

Henificación: es el proceso de deshidratación a que se somete un forraje verde con el fin de guardarlo, conservando la mayor parte de sus componentes naturales para ofrecerlo a los animales como suplemento o como dieta básica.

Índice de parto productivo: es la capacidad más probable de producción con el intervalo de parto, sirve para seleccionar vacas de mayor fecundidad y de una alta habilidad materna.

Leguminosas: son plantas que van desde pequeñas rastreras como el bejuco de yegua, hasta arboles gigantescos como el campano.

Productivo: incluye los pasos de nacimiento, destete y sacrificio.

Salud: hace relación a los tratamientos preventivos o curativos instaurados.

## **9. MARCO TEORICO**

### **1. Ventas**

Las ventas representan lo más importante para cualquier empresa y dependen del tiempo, la demanda y el consumidor. Estas se maximizan cuando un negocio ha medido adecuadamente la curva de demanda de su base de consumidores: si la etapa por la que está atravesando es buena, si tiene grandes productos por ofrecer y se apoya en promociones atractivas para generar más ventas.

El índice de rendimiento de las ventas mide las ganancias. Si las cifras de ventas son altas, tu empresa puede estar preparada para enfrentar los desafíos que se le presenten por la volatilidad del mercado o las tendencias económicas a la baja.

### **2. Precio**

La fijación de precios es fundamental para determinar la ganancia, por lo que es necesario que pongas en marcha una estrategia de precios correcta dependiendo del tipo de industria o sector, así como del tipo de consumidor. Te recomendamos que verifiques los precios de la competencia y determines cuáles debes cobrar para ampliar tus ganancias. Además de esto, es importante que determines y compruebes cuáles son los precios que tus clientes estarían dispuestos a pagar por tu producto.

### **3. Gastos**

Una empresa rentable tiene ingresos que pueden exceder sus gastos. Estos gastos pueden ser los recursos que erogas en los procesos comerciales o de producción, incluidos los de publicidad. Engloba todos los aspectos para que tu producto pueda comercializarse. Puedes determinar las ganancias por medio de un análisis en el que restes los gastos de los ingresos totales.

### **4. Permanencia**

¿Sabes cuánto te cuesta o costará permanecer en el negocio en el que te desenvuelves? El retorno sobre el patrimonio neto muestra la cantidad de ganancias que genera una compañía sobre el dinero que los accionistas invierten. El rendimiento debe ser al menos igual a la tasa que una empresa puede pedir prestado dinero a sus acreedores para lograr el coste de permanecer en el negocio.

Si tu empresa tiene ganancias, pero su retorno sobre el patrimonio es bajo, es probable que aún tengas problemas de rentabilidad.

## **5. Medición de rentabilidad**

Como ya lo mencionamos, medir la rentabilidad de tu empresa confirma su éxito. El estado de resultados debe mostrar el desglose de ingresos y gastos durante todo un año comercial. Puedes apoyarte de los índices de rentabilidad, los cuales analizan tu salud financiera, a través de la información de cómo se obtuvieron las ganancias en relación con las ventas, los activos totales y el patrimonio neto.

Ahora que ya conoces los 5 elementos que conforman la rentabilidad empresarial, te diremos algunas maneras de calcularla.

## **Inversiones en vacas**

Existen muchas empresas que realizan inversiones, en mecanismo es sencillo, inviertes el dinero en un producto que deseas, y la empresa, realiza todo el ciclo de producción.

Determinar el tipo de ganado que criarás es el primer paso para establecer tu rancho. Considera cuidadosamente el mercado de ganado. Algunos productores crían bovinos de pura raza. Estos animales están registrados en una asociación de razas bovinas, y sus terneros a menudo se venden como sementales.

Muchas economías de diferentes países se mantienen económicamente gracias a la actividad ganadera. Algunos de ellos tienen mejores condiciones ambientales para ser más prolíficos en ese sentido.

Hoy en día se está invirtiendo dinero en la tecnología para la mejora de los alimentos, conseguir formas de hacer de la ganadería una actividad más sostenible en el tiempo y con técnicas más avanzadas.

## **¿Qué tan rentable es invertir en ganado?**

El ganado respalda el dinero que invierten los clientes en la compra de los títulos. El inversionista recibe un título representado en ganado, con vencimiento de un año y una rentabilidad de al menos medio punto por encima de las tasas del mercado, lo que hace atractiva la inversión.

El salario ganadero promedio en México es de 138,000\$ al año o 70.77\$ por hora. Los cargos de nivel inicial comienzan con un ingreso de 43,148\$ al año, mientras que profesionales más experimentados perciben hasta 180,000\$ al año.

## **¿Cómo funciona la compra venta de ganado?**

El negocio de compra y venta de ganado puede ser una actividad lucrativa importante. Un comprador de ganado sólo busca a los animales más saludables, mientras que un vendedor quiere asegurarse de obtener los mejores precios cuando vende sus vacas.

Usualmente existen dos maneras de realizar la compra de ganado, una es a través de las subastas y otra es a través de tratos directos. De la misma manera se obtiene información de la vaca y el toro.

## **Clasificación de la ganadería**

Fundamentalmente, se divide en dos tipos: extensiva (se concentra en la producción al aire libre, de donde el ganado aprovecha todos los recursos que le brinda el ecosistema para desarrollarse de manera óptima); intensiva (se trata de

aquella que se da en establos, donde el animal no puede moverse con libertad, pero donde los costos son mucho más bajos).

## **Producción de ganado**

La ganadería de carne vacuna en México es una actividad sustentada fundamentalmente en el régimen de propiedad particular. es una producción de orden capitalista, en su sentido más amplio: orientada y dirigida por productores privados que disponen un capital, contratan mano de obra asalariada, producen en función del mercado y generan un excedente económico" (Reig,1982:203).

**Engordar vacas:** En la cual no las crías sino que compras animales jóvenes y haces que alcancen el peso deseado antes de venderlas a un carnicero. ... Espera recibir grandes facturas por la alimentación y tener que comprar y vender vacas constantemente. Necesitarás muchos contactos y compradores estables.

En las unidades productivas de doble propósito está muy generalizado destetar los becerros a los 7-8 meses de edad, **con** pesos que varían entre 140-170 kg. Después del destete, cada animal sufre una pérdida importante de peso entre 8 a 10 kg.

La mayor producción de ganado se concentra en las entidades con mayor disponibilidad de pastos y en las zonas de producción de granos, la cría de becerros tiene lugar en el sur-sureste del país y las actividades de engorda se desarrollan en los estados del norte, por la ventaja de la cercanía con EU.

## **Segmento de mercado**

La segmentación de mercado es una herramienta que nos permite realizar un análisis de mercado de forma efectiva y puede definirse como la división de un universo heterogéneo en grupos con al menos una características homogénea. (Fernández, 2009).

De esta forma se realizó la segmentación de mercado del proyecto de compra y venta de cría ganado bovino tomando como universo los individuos de los mercados, rastro.

## **Análisis de la demanda**

La demanda depende en cuestión de poder adquirir un producto que esté al alcance de la situación económica en la que se encuentre una persona o que tanto están dispuestos a pagar para satisfacer una necesidad; es por ello que el propósito del análisis de la demanda es determinar y medir cuales son las fuerzas que afectan al mercado con respecto al bien, la cual opera en función de una serie de factores.

La ganadería de carne vacuna en México es una actividad sustentada fundamentalmente en el régimen de propiedad particular. es una producción de orden capitalista, en su sentido más amplio: orientada y dirigida por productores privados que disponen un capital, contratan mano de obra asalariada, producen en función del mercado y generan un excedente económico

## **Cómo ganar dinero con un negocio de compra y venta de ganado**

Cómo establecer una tienda de animales.

Cómo calcular el costo total de fabricación en contabilidad.

Cómo vender lana en bruto.

Cómo hacer dinero cultivando verduras en invernaderos.

La ventaja de la compra en subastas para el inventario de tu tienda de segunda mano.

El negocio de compra y venta de ganado puede ser una actividad lucrativa importante. Un comprador de ganado sólo busca a los animales más saludables, mientras que un vendedor quiere asegurarse de obtener los mejores precios cuando vende sus vacas. Para obtener dinero con la compra y venta de ganado, no sólo debes concentrarte en el proceso del negocio, sino también de cómo tratar

al ganado. Si tratas de vender ganado que no es saludable o de mala calidad, no podrás sacar provecho de los esfuerzos de tu negocio de compra y venta.

1. Para crear un plan de negocios tienes que definir tus objetivos, tales como la cantidad de ganancias que quieres obtener con la compra y venta de ganado. Este plan de negocios debe definir la industria ganadera y tu mercado objetivo. Provee información sobre los rancheros a quienes le comprarás el ganado y a quienes les venderás ese ganado, ya que es probable que te limites a trabajar en un área geográfica limitada con los contactos de negocios claramente identificados. A menudo, los prestamistas y los inversionistas requieren que presentes este plan de negocios antes de que acepten financiar tu proyecto. Tu plan debe incluir una declaración de tus objetivos, un plan de mercadeo, el análisis de la gestión financiera, el tipo de propiedad intelectual del negocio y los deberes y responsabilidades del personal clave, de acuerdo con la información de la Fundación Samuel Roberts Noble.

2. Elige un ganado rentable. Elegir qué tipo de animales comprar es esencial para ganar dinero en la compra y venta de ganado. Si quieres vender ganado de alta calidad, debes comprar animales de alta calidad. Ciertas razas, como Angus, tienden a valer un precio más alto debido a su fisiología robusta y a la tendencia para producir carne de buena calidad. Sin embargo, a pesar de que una vaca o un toro en particular pueden pertenecer a una buena raza, esto no significa que el animal individual sea de alta calidad. Para comprobar la calidad de la vaca que compras, debes tener en cuenta su producción anual de leche, si es una vaca lechera, por ejemplo. En general, quienes venden vacas tienen un registro de la leche que produce una vaca, así como de su peso. Puedes conseguir vacas que producen hasta 500 o 1000 galones (1893 a 3785 litros) de leche al año, mientras que otras producen sólo 200 o 300 galones (757 a 1135 litros). Las vacas que producen más leche son la de mejor calidad.

3. Analiza los costos. Evalúa los costos de la compra o el alquiler de un lugar para guardar el ganado, al mismo tiempo que buscas compradores rentables, los costos requeridos para mantener al ganado sano, los costos de la contratación de

empleados con los conocimientos necesarios para cuidar el ganado y los costos de los suministros de alimentos y otros artículos para que los animales vivan en un lugar ideal para ellos. Por ejemplo, si deseas que tus vacas tengan niveles suficientes de nutrientes, considera los costos de la compra de suplementos dietarios como vitamina E, selenio, zinc y cobre; estos nutrientes pueden aumentar la inmunidad de un animal a enfermedades como la mastitis, que es la inflamación de la glándula mamaria. Ten en cuenta los costos requeridos para contratar suficiente personal para controlar la forma en que se administran estos suplementos.

4. Mantén el suelo de pastoreo fértil para que produzca una variedad de hierbas y granos. El suelo exuberante y los pastos abundantes logran que los animales se mantengan sanos, y esto genera mayores beneficios para ti. Controla al ganado con regularidad. Ponte en contacto con un veterinario competente que se ocupe de las necesidades de vacunación de acuerdo con las pautas federales. Si tu ganado se encuentra en una región o un estado en donde los inviernos son muy fríos, transfiere al rebaño a un sitio más cálido durante esa estación. También debes proporcionar al ganado un refugio apropiado durante los meses calurosos

5. Contrata trabajadores adicionales durante la primavera. En general, durante esta estación los animales dan a luz, por eso necesitas más trabajadores para que cuiden al ganado. En esta época también podrás ganar dinero si vendes a los novillos.

6. Prepárate para las subastas y las manadas comerciales. Las ventas públicas constituyen el pequeño comercio, mientras que la venta por mayor venta consiste en la venta de grandes cantidades de ganado a la vez. Para tener éxito, debes comprobar el precio actual en el mercado para que tengas una idea de cómo deben ser tus ofertas de compra y qué debes esperar obtener al vender el ganado. Al comienzo de la subasta, los precios siempre son diferentes del precio de mercado, pero este es el camino por medio del cual los compradores y los vendedores regatean los precios hasta llegar a un acuerdo mutuo. Infórmate sobre cómo manejar con los precios durante la negociación. También vale la pena

invertir en equipo para el ordeño, ya que puedes vender la leche de vaca en el mercado, incluso mientras esperas para vender a los animales.

## 10. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Para el logro de los objetivos e hipótesis, se requirió de la identificación y obtención de información documental, estadística y de campo. Para la elaboración de la tesis se realizó una investigación de la empresa SUKARNE que se encuentra establecido en la ciudad de la Trinitaria, que una vez organizada se comenzó a redactar acerca de dicho tema.

Para comenzar con el tema de estudio se llevó a cabo una investigación de la empresa para ver cuáles son las causas que está presentando y analizar que para lograr nuestros objetivos establecidos. Para continuar planteamos la hipótesis que de cierta manera podía ser acertada o no, y para después consultar en internet más información que dieran lugar a nuevos conocimientos.

Al realizar un análisis de cómo se encontraba la empresa **SUKARNE** pudimos ver que una de las causas más importantes es que estaba en banca rota y por ello avían enfermedades en ganado y era difícil la producción con más frecuencia, para después plantearlo y ver qué soluciones podían sacar a flote la empresa, dada la información requerida vimos la manera de comparar como esta nuestra empresa a otra empresa, para después plantear nuestros objetivos que de cierta manera son las razones por las cuales llevaran la acción a corto plazo.

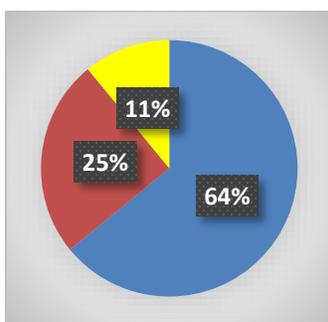
Para finalizar con el tema de estudios se vieron reflejados los objetivos que sin lugar a duda la principal fue sacar a flote la empresa y tener un mayor impacto en la sociedad, por lo que la comparación con otras empresas es de mucha importancia ver en qué parte está funcionando menos.

## 11. DISEÑO DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

1.- ¿Tiene conocimiento sobre la ganadería?

La actividad ganadera hace referencia a la domesticación de los animales como cerdos, vacas, pollos, borregos, etc., y es una actividad del sector primario que incluye su cuidado y alimentación, a su vez está enfocada básicamente en la generación de alimentos para consumo humano.

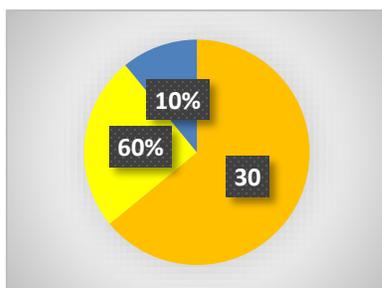
- A) Si
- B) No
- C) Lo básico



2.- ¿Podría usted crecer una especie ganadera?

Si podría ver crecer a una especie de ganado, teniendo información adecuada crecerá de acuerdo a como lo alimentemos.

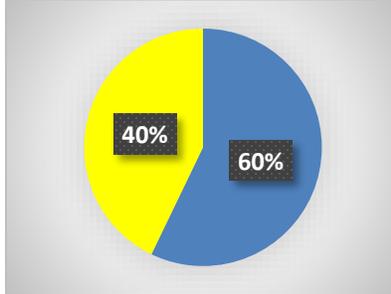
- A) Si
- B) No
- C) Tales



3.- ¿Sabe cuál es la edad de vida que tiene un ganado?

18 – 22 años

- A) Si
- B) No

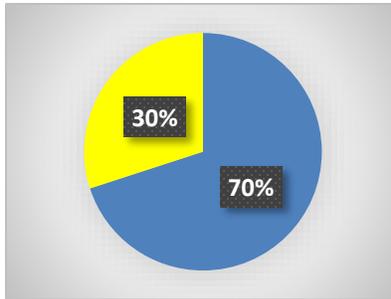


4.- ¿Sabe cómo se clasifica el ganado?

El ganado se clasifican en:

- Ganado vacuno o bovino: Es el conjunto de vacas, toros y bueyes (diferentes tipos de vacas). Por extensión se le conoce simplemente como ganado propiamente dicho.
- Ganado ovino: Es un conjunto de ovejas y corderos
- Ganado porcino: Es un conjunto de cerdos
- Ganado caprino: Es un conjunto de cabras
- Ganado equino: Es un conjunto de caballos y yeguas
- Avicultura: Es la cría de aves de corral a fin de aprovechar tanto su carne como sus huevos.
- Apicultura: Es la cría de abejas
- Acuicultura: Es la cría de peces
- Helicultura: Es la cría de caracoles.
- Cunicultura: Es la cría de conejos.
- Sericultura: Es la cría del gusano de seda

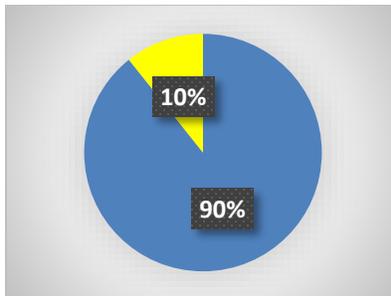
- A) Si
- B) No



5.- ¿Está de acuerdo con el precio de carne de ganado que consume?

En el mercado podemos encontrar la carne de ganado con un precio elevado pero lo que no podemos observar es que es una especie de la cual toma tiempo la crianza.

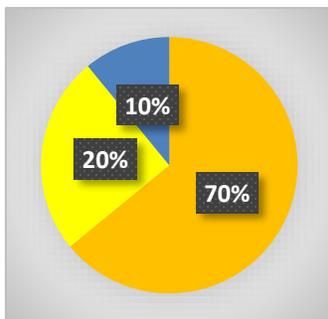
- A) Si
- B) No



6.- ¿Consumes los productos derivados del ganado?

Los productos que se obtienen de ellos, además de la carne son la leche, como alimento y para producir quesos, cremas, yogures y mantequillas; la piel, para fabricar diferentes artículos; y su excremento, para abono o fertilizante en tierras de cultivo.

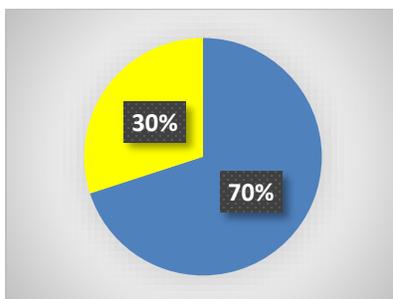
- A) Si
- B) No
- C) Poco



7.- ¿padece alguna enfermedad para no consumir la carne de ganado?

Existe una serie de enfermedades asociadas a la intoxicación alimentaria, principalmente por la contaminación con bacterias, parásitos u otros agentes, lo que es más frecuente en el caso del consumo de carnes.

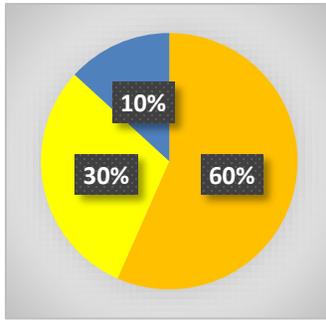
- A) Si
- B) No



8.- ¿Considera que la carne de ganado es la mejor de todas?

La llamada carne de vaca vieja, que procede de animales con más edad, es la más sabrosa, y mucho más si el animal se ha movido y ha musculado, puesto que el músculo le da otro sabor. La edad y el manejo son los dos aspectos fundamentales que debemos tener en cuenta para saber si una carne es buena

- A) Si
- B) No
- C) Hay otras

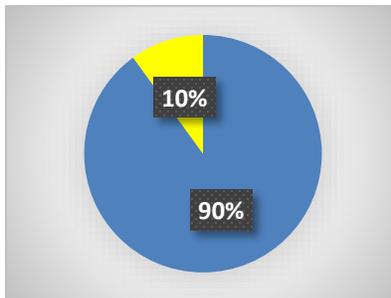


9.- ¿Le gustaría saber más acerca de la ganadería?

La ganadería es una práctica pecuaria importante porque produce alimento proteico de alta calidad, sin embargo, es una de las actividades antropogénicas que más daño causa a los ecosistemas y a la biodiversidad.

Se calcula que del 20 al 35% de la superficie del planeta se utiliza para pastoreo de ganado. En México, la ganadería ocupa aproximadamente 1.1 millones de kilómetros<sup>2</sup> (56% de la superficie nacional), excediendo el potencial ganadero que constituye el 46.8% de la superficie. Desde 2002, la actividad ganadera superó la capacidad de carga de los ecosistemas en 24 estados del país provocando degradación y fragmentación del hábitat.

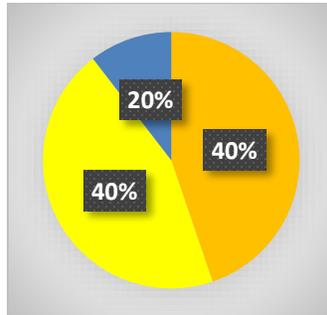
- A) Si
- B) No



10.- ¿Le gustaría formar parte de la empresa **SUKARNE**?

Nuestra empresa **SUKARNE** está trabajando para día con día ser una de las mejores si tú quieres ser parte de nuestro equipo de trabajo no dudes en serlo, nosotros te esperamos.

- A) Si
- B) No
- C) Talvez



## 12. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES DE SEMINARIO DE TESIS

LIC. MIREYA DEL CARMEN GARCIA ALFONZO

ALUMNO: IVAN SANTIAGO HERNANDEZ

JOSE LUIS DOMINGUEZ GARCIA

VICTOR MANUEL HERNANDEZ HERNANDEZ

PERIODO: 06 DE ENERO DE 2020 AL 17+1:19 DE ABRIL

8° CUATRIMESTRE

MES	ENERO																														FEBRERO																											
	SEMANA 1						SEMANA 2						SEMANA 3						SEMANA 4						SEMANA 5						SEMANA 6						SEMANA 7																					
	DIA	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21								
<b>ACTIVIDADES</b>																																																										
<b>CAPITULO I</b>																																																										
1. PORTADA																																																										
2. INDICE																																																										
3. PLANTEAMIENTO PROBLEMA																																																										
4. PREGUNTAS DE INVESTIGACION																																																										
5. OBJETIVOS DE INVESTIGACION																																																										
6. JUSTIFICACION																																																										
7. HIPOTESIS																																																										
8. MARCO TEORICO																																																										
9. MARCO CONCEPTUAL																																																										
10. MARCO METODOLOGICO																																																										
11. RECURSOS																																																										
12. BIBLIOGRAFIA																																																										

### 13. RECURSOS

Dentro de lo planeado se piensan utilizar se especifican los recursos humanos, materiales y económicos que se requerirán para la investigación recursos necesarios se debe cuantificar cada uno de los recursos que se van a utilizar, indicando: no., recurso, cantidad, costo unitario y valor total por rubro siempre es conveniente establecer imprevistos.

\_Recursos necesarios recursos humanos investigadores asesores personal de apoyo recursos físicos basculas área de pesado, medicación, exhibición y área de alimentos recursos materiales equipos materiales recursos económicos se valora los anteriores recursos

Los recursos materiales son de gran importancia para la economía, ya que permiten realizar el proceso productivo de una empresa u organización. ... En definitiva, sin los recursos naturales, sería imposible el funcionamiento de una organización o empresa de producción.

## 14. BIBLIOGRAFÍAS

<https://www.integracionagropecuaria.com/inversion-en-ganado>

<https://elproductor.com/2018/06/como-ganar-dinero-con-un-negocio-de-compra-y-venta-de-ganado/>

<https://www.contextoganadero.com/ganaderia-sostenible/10-errores-frecuentes-al-empezar-el-negocio-ganadero-pendiente>

[https://negocios.elpais.com.uy/amp/finanzas/invertir-ganado-concoccimientos-campo.html&usg=A0vVaw1\\_8KZtNcvGL3GluVJc\\_hMr&hl=es\\_US](https://negocios.elpais.com.uy/amp/finanzas/invertir-ganado-concoccimientos-campo.html&usg=A0vVaw1_8KZtNcvGL3GluVJc_hMr&hl=es_US).

(En base a la experiencia se está queriendo generar eso y tener mejores formas de inversión)