



**Análisis de la distribución del ganado vacuno, porcino y su
efecto en las ventas de la Empresa Rancho Ceyma, Santo
Domingo, 2023**

*Analysis of the distribution of cattle, pigs and their effect on the sales of
the Rancho Ceyma Company, Santo Domingo, 2023*

Briones Durán Steven Samir e.¹



0009-0009-1820-2800

Lapo Macias Niurka Carolina ²



0009-0001-7298-1050

Ing. Carlos Rafael Ordoñez Jaramillo. Mgs. ³



0000-0001-6315-1488

¹ Instituto Superior Tecnológico Tsa'chila, Ecuador steveenbrionesduran@tsachila.edu.ec

² Instituto Superior Tecnológico Tsa'chila, Ecuador niurkalapomacias@tsachila.edu.ec

³ Instituto Superior Tecnológico Tsa'chila, Ecuador carlosordonez@tsachila.edu.ec

Recepción: agosto de 2023

Aceptación: septiembre de 2023

Publicación: octubre de 2023

Citación/como citar este artículo: Briones S., Lapo, N. y Ordoñez, C. (2023). Análisis de la distribución del ganado vacuno, porcino y su efecto en las ventas de la Empresa Rancho Ceyma, Santo Domingo, 2023. Ideas y Voces, 3(4), 01-14.



Resumen

La investigación tuvo lugar en Rancho CEYMA, una empresa en Santo Domingo de los Tsáchilas. Su propósito central radicó en analizar el impacto de la distribución de ganado vacuno y porcino en las ventas. El objetivo primordial fue examinar la relación entre dicha distribución y las ventas, con el fin de proponer una estrategia de mejora en el proceso de distribución. La investigación adoptó un enfoque metodológico mixto, permitiendo la comprensión de los procesos de distribución mediante la recolección y análisis de información. La relevancia de este estudio se sustenta en la posibilidad de implementar una estrategia de distribución más efectiva y en el impacto directo en la productividad y logística de la empresa. Los métodos de recolección de datos incluyeron encuestas a cinco trabajadores y observaciones con fichas de observación, revelando la carencia de una flota de vehículos para el transporte de mercancías y la falta de planificación en la alimentación del ganado, factores que inciden en las ventas. En conclusión, se propone optimizar recursos mediante una planificación más rigurosa y efectiva.

Palabras clave

Distribución, Ventas, Estrategia de mejora.

Abstract

The investigation took place at Rancho CEYMA, a company in Santo Domingo de los Tsáchilas. Its central purpose was to analyze the impact of the distribution of cattle and pigs on sales. The primary objective was to examine the relationship between said distribution and sales, to propose an improvement strategy in the distribution process. The research adopted a mixed methodological approach, allowing the understanding of distribution processes through the collection and analysis of information. The relevance of this study is based on the possibility of implementing a more effective distribution strategy and the direct impact on the company's productivity and logistics. The data collection methods included surveys of five workers and observations with observation sheets, revealing the lack of a fleet of vehicles for the transport of merchandise and the lack of planning in livestock feeding, factors that affect sales. In conclusion, it is proposed to optimize resources through more rigorous and effective planning.

Keywords

Distribution, Sales, Improvement strategy.

Introducción

El presente estudio se plantea abordar la problemática identificada, con el propósito fundamental de explorar minuciosamente la distribución de ganado vacuno y porcino y su interrelación con el rendimiento comercial de la entidad empresarial denominada Rancho CEYMA. El eje central de esta indagación reside en la evaluación exhaustiva de esta problemática con la finalidad de concebir una estrategia de distribución que infunda eficacia a las operaciones en el contexto logístico.

Previo a cualquier intervención en relación con las insuficiencias detectadas, se tornó fundamental discernir el grado de urgencia que caracterizaba a la empresa, con el objetivo de concebir estrategias de optimización de recursos que engendraran viabilidad económica para la organización.

Las carencias en la planificación de la contratación de los First Party Logistics (PL1) para el transporte de mercancías y la deficiencia de conocimientos entre el personal respecto al proceso de estiba del ganado se manifestaron como aspectos discernientes. La ejecución diligente de esta etapa ejerce un impacto directo en las ventas, al mitigar el número de devoluciones o reclamos referentes a la calidad de los productos cárnicos.

En el marco de esta investigación, se procedió a realizar un análisis pormenorizado de investigaciones antecedentes realizadas por diversos autores, cuyos descubrimientos y aportes se presentan a continuación.

Zapata, Vélez y Arango (2020) indicaron en su estudio "Mejora del proceso de administración de distribución en una empresa de transporte" la presencia de una asignación de rutas vehiculares con flotas de capacidades heterogéneas, lo cual exige mejoras para una gestión de distribución más eficaz. La implementación de un análisis de ruteo mediante el modelo VRP utilizando vehículos de distintas capacidades resulta en

una distribución de mercancías de la empresa óptima. La necesidad de satisfacer a 87 clientes en el área metropolitana con un total de 69.9 toneladas de mercancía diaria, empleando vehículos subcontratados, fue resaltada como un aspecto crítico en el presente artículo. Este subraya la relevancia de la gestión del transporte como componente esencial en la competitividad empresarial, dada su repercusión en los costos logísticos.

La tesis de Bernuy (2022) titulada "Mejora en la cadena de distribución de la empresa probags Perú S.A." empleó una metodología cuali-cuantitativa. El estudio identificó fallos en el diseño de rutas y la programación de despachos, y propuso soluciones como la implementación de un Plan de Abastecimiento y un nuevo software de planificación. El autor concluyó recomendando un análisis interno para evaluar el cumplimiento de los objetivos organizacionales.

Vásquez (2019) exploró en su investigación "Las ventas en el contexto gerencial latinoamericano" la relevancia de las ventas en la gestión empresarial. Subrayó la importancia de las estrategias que garantizan la satisfacción del cliente y la mejora continua de la calidad del servicio, abogando por la innovación como clave del éxito.

En el contexto de esta investigación, se identificó una serie de problemas. La ausencia de una flota de vehículos propia para la entrega de ganado vacuno y porcino resulta en retrasos y costos superfluos. La falta de conocimiento en el proceso de estiba y la inadecuada administración de la alimentación de los animales afectan adversamente. Estos factores han contribuido a una disminución en las ventas de Rancho CEYMA, así como a la generación de pérdidas de tiempo, despilfarro de recursos y dificultades para satisfacer la demanda.

El foco primordial de esta investigación radica en la mejora de los procesos logísticos, con el propósito de agilizar las operaciones y optimizar costos y tiempos. La correcta

implementación de los procedimientos impulsa una mayor productividad, lo cual conduce a la mejora de las ventas de la empresa.

Esta investigación persigue la optimización tanto de la distribución como de las ventas. Además, aspira a implementar una planificación técnica que optimice los procesos logísticos en el negocio.

La empresa no cuenta con una flota de vehículos propia para efectuar la entrega del ganado vacuno y porcino lo cual ocasiona retrasos en las entregas de ganado, existen gastos innecesarios por la falta de conocimientos en los trabajadores en el proceso de estiba del ganado vacuno y porcino. Se detecta una mala administración en la alimentación de los animales provocando una pérdida de peso, tomando en cuenta que el peso estándar para la venta es de 105 kilos el ganado porcino y 500 kilos el ganado vacuno, estos factores han provocado que las ventas de la empresa Rancho CEYMA hayan disminuido, la pérdida de tiempo al momento de envíos, desperdicio de recursos y dificultad para atender a tiempo la demanda requerida a la final se convierten en un problema grave.

Si la empresa no soluciona los problemas mencionados, continuará experimentando retrasos en las entregas de ganado, gastos innecesarios, pérdida de peso en los animales y disminución en las ventas. Además, la empresa enfrentará problemas de desperdicio de recursos y dificultades para atender la demanda a tiempo. El impacto de estos problemas puede ser grave para la empresa, lo que podría llevar a una disminución en los ingresos y una posible pérdida de clientes.

El enfoque central que anima esta investigación radica en cómo la distribución del ganado vacuno y porcino influye en las ventas de la empresa Rancho CEYMA en Santo Domingo. El propósito general de este estudio es Analizar la distribución de ganado vacuno y porcino y su efecto en las ventas de la empresa Rancho CEYMA, Santo Domingo.

Metodología.

La presente indagación adopta un enfoque metodológico mixto, el cual se caracteriza por la incorporación de técnicas y herramientas tanto cualitativas como cuantitativas, con el propósito de una exploración profunda de las variables en estudio.

El enfoque cualitativo fue aplicado en el transcurso de esta investigación, a fin de escrutar detalladamente los argumentos relativos a las variables centrales de la Distribución del ganado vacuno, porcino y Ventas.

Concomitantemente, se desplegó un enfoque cuantitativo con miras a determinar los resultados derivados de la tabulación y el análisis de los datos reunidos, a la par que se establecieron las tendencias porcentuales con el fin de identificar la coyuntura actual de la empresa Rancho CEYMA. La naturaleza de esta investigación se caracteriza por su carácter exploratorio y descriptivo.

Este estudio adopta un enfoque exploratorio debido a la presencia de un conocimiento limitado respecto a las variables objeto de análisis. Con tal premisa, se efectuó una visita exhaustiva a la Empresa Rancho CEYMA, con la finalidad de identificar y analizar de manera comprehensiva los problemas existentes. Dicha visita posibilitó un entendimiento profundo de la situación actual. Cabe destacar que no se han emprendido investigaciones similares en el seno de la empresa, lo cual atribuye a esta investigación una novedad relativa.

La categoría de investigación descriptiva se erige como base metodológica, permitiendo la recolección y el procesamiento sistemático de datos fundamentales de la empresa Rancho CEYMA. En congruencia, se emplearon técnicas estadísticas para cuantificar las variables en estudio. Esta aproximación, diseñada con precisión, tiene la finalidad de representar a los participantes de manera rigurosa y metódica (Cevallos & Cedeño, 2022).

La presente investigación se llevó a cabo en la empresa Rancho CEYMA, ubicada en la ciudad de Santo Domingo, en el Recinto Alianza, específicamente en la vía Las Mercedes, KM 14. La localización provee el acceso a los recursos indispensables para la ejecución efectiva de la investigación.

La población objeto de estudio corresponde a los miembros de la empresa Rancho CEYMA, distribuidos en distintos cargos.

Tabla 1 Número de personas que colaboran en el Rancho CEYMA

CARGO LABORAL	NÚMERO DE EMPLEADOS
Gerente general	1
Jefe Administrativo	1
Secretario	1
Alimentador	1
Ayudantes	2
Total, Área Administrativa	6

Para la selección de la muestra, se aplicó un muestreo no probabilístico por conveniencia a los operadores del área logística, cuya participación se halla intrínsecamente relacionada con las variables en análisis. Las técnicas y los instrumentos empleados para la recolección de datos se detallan en las siguientes secciones.

La observación se erige como técnica primordial, otorgando la oportunidad de una inmersión personal en los hechos y las circunstancias inherentes a las operaciones de la empresa. A través de esta técnica se verifican in situ los procesos organizacionales.

La encuesta emerge como el instrumento principal para la obtención de datos sustanciales, con el propósito de identificar los problemas subyacentes en la empresa. Esta técnica faculta una deducción ordenada de información y fue implementada en la muestra seleccionada para este estudio.

La ficha de observación se diseñó con el propósito de registrar y evaluar las deficiencias dentro de la empresa. Mediante esta herramienta, se efectuó un análisis de las áreas

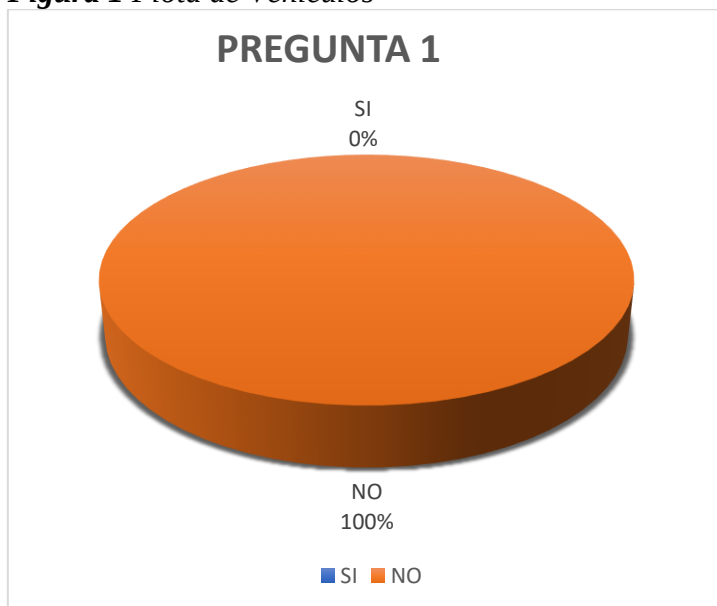
problemáticas, y los resultados obtenidos proporcionaron una base sólida para la interpretación de hallazgos y el descubrimiento de cuestiones relevantes.

El cuestionario, compuesto por un conjunto de preguntas cerradas, se concibió con la finalidad de obtener información esencial relacionada con la gestión del personal en las áreas de Distribución y Ventas de la empresa Rancho CEYMA. Su aplicación proveerá datos valiosos para el análisis..

Resultados

Se realizó el análisis puntual de las encuestas propuestas entre estas si la empresa tiene una flota de vehículos propia para el transporte del ganado, si posee una lista de operarios logísticos que se dediquen al transporte ya establecido, si los colaboradores tienen la inducción adecuada para la correcta estiba del ganado, o si como trabajador de Rancho CEYMA han recibido capacitaciones en cuanto al proceso que se ejecuta para la transportación del ganado vacuno y porcino cuyos resultados se presentan en las siguientes figuras.

Figura 1 Flota de Vehículos



Fuente: Investigación de campo de la empresa “RANCHO CEYMA”

En la figura 1 se observa que el 100 % de los trabajadores afirman que no cuentan con una flota vehicular para la distribución del ganado. La empresa hace uso de empresas

externas que brindan el servicio de transportación, debido a esto se dificulta que las entregas se efectúen a tiempo.

Figura 2 Lista de Operarios



Fuente: Investigación de campo de la empresa “RANCHO CEYMA”

En esta figura se logra verificar que el 100% de los encuestados, dicen que no cuenta con una lista de operarios logísticos que se dediquen al transporte, lo que ocasiona un desperdicio de tiempo contactando PL1 para la transportación.

Figura 3 Inducción para la Alimentación



Fuente: Empresa Rancho CEYMA. Encuesta aplicada a los empleados.

En este apartado, el 60% de los encuestados expresan que los encargados tienen la inducción adecuada para la correcta estiba del ganado, en tanto el 40% indicaron que no.

Figura 4 Capacitaciones



Fuente: Empresa Rancho CEYMA. Encuesta aplicada a los empleados.

El 80% de los trabajadores comunicaron que no han recibido capacitaciones en cuanto al proceso que se realiza para la transportación del ganado vacuno y porcino, mientras que el 20% dice que sí. El desconocimiento de cómo se debe realizar la transportación del ganado repercute en las ventas ya que la manipulación del ganado sin la debida precaución puede generar que los cárnicos no sean de la calidad esperados y este genera inconformidad en los clientes.

Discusión.

Basándonos en los datos e información proporcionados en el documento sobre la distribución de ganado vacuno y porcino en la empresa Rancho CEYMA, analicemos y discutamos los resultados de las observaciones y encuestas.

La frecuencia y el porcentaje de empleados que han recibido capacitación sobre el proceso de transporte de ganado vacuno y porcino. Los datos indican que el 80% de los empleados no han recibido capacitación, mientras que solo el 20% sí la ha tenido. Esta falta de capacitación en los procesos de transporte puede tener un impacto negativo en la calidad de los productos y en la satisfacción del cliente. Sugiere que podría ser necesario

enfocarse en proporcionar capacitación a una mayor parte de la fuerza laboral para mejorar el manejo y transporte de los animales.

La diferencia ilustra la brecha significativa entre los empleados que han recibido capacitación y los que no lo han hecho. Esto enfatiza la necesidad de implementar programas de capacitación para mejorar la comprensión y ejecución de los procesos adecuados de transporte.

La frecuencia y el porcentaje de empleados que han recibido devoluciones o quejas de clientes o intermediarios. Indica que el 80% de los empleados no han recibido devoluciones ni quejas, mientras que el 20% sí lo ha hecho. Aunque la tasa de devolución parece baja, aún resalta la importancia de abordar las preocupaciones de ese 20% para minimizar las devoluciones y asegurar la satisfacción del cliente.

También se refleja que un porcentaje menor de empleados ha experimentado devoluciones o quejas en comparación con los que no lo han hecho. Sin embargo, es crucial abordar los problemas enfrentados por el 20% que ha tenido problemas para evitar posibles impactos negativos en la lealtad de los clientes y en la reputación comercial.

El análisis de estos resultados sugiere una falta de capacitación en los procesos de transporte y tasas de devolución relativamente bajas. Aunque las bajas tasas de devolución son prometedoras, es esencial mantener un enfoque de mejora continua para garantizar la calidad del producto y la satisfacción del cliente. La necesidad de una capacitación mejorada es evidente en el porcentaje relativamente alto de empleados que no han recibido una capacitación adecuada en los procesos de transporte.

La propuesta sugiere la implementación de un canal de distribución externo más corto para mejorar la eficiencia y reducir los costos logísticos. El documento explica los beneficios de este enfoque, que incluyen mantener la calidad de la carne durante el transporte y optimizar el proceso de distribución. El análisis costo-beneficio presentado

en el documento respalda la viabilidad de esta propuesta. Es crucial enfatizar que esta propuesta requiere una planificación cuidadosa y colaboración con socios logísticos.

La propuesta de implementar un canal de distribución más corto parece estar bien fundamentada. Los datos presentados en el análisis costo-beneficio muestran que el canal corto externo es más rentable que el canal largo. Esto sugiere que implementar el canal más corto propuesto podría resultar potencialmente en un mayor nivel de rentabilidad para Rancho CEYMA. Sin embargo, el éxito de la implementación dependerá de una ejecución efectiva y una estrecha coordinación con los socios logísticos para garantizar la calidad de los productos durante el transporte.

Conclusiones

Se identifico los factores que repercuten en las ventas de la empresa, los cuales fueron tomados en cuenta en el desarrollo de la propuesta, dándole posibles soluciones que beneficien al Rancho CEYMA.

Al implementar los instrumentos de investigación se estimó las diferentes opiniones del personal de distribución, consecuente a esto se llegó a distinguir algunos de los factores los cuales son, falta de acceso a la transportación al no contar con una flota de vehículos, dependencia de terceros y flexibilidad limitada

El análisis del proceso de distribución y su impacto en las ventas en Rancho CEYMA indica la necesidad de mejora en términos de la capacitación de los empleados en los procesos de transporte y el potencial para optimizar el canal de distribución.

La propuesta de implementar un canal de distribución externo más corto parece prometedora según el análisis costo-beneficio. Para asegurar una implementación exitosa, se recomienda planificar cuidadosamente la ejecución, considerar posibles desafíos y monitorear de cerca los resultados.

Además, podría ser beneficioso realizar una investigación o análisis adicional para determinar el impacto potencial de los cambios propuestos en la satisfacción del cliente, el crecimiento de las ventas y el rendimiento general del negocio. Esto podría implicar recopilar datos sobre la retroalimentación de los clientes y medir cualquier mejora en los indicadores clave de rendimiento después de la implementación de la mejora propuesta.

Bibliografía

Anaya Tejero, J. J. (2018). Transporte de mercancías. Madrid. Recuperado el 2023, de

[https://www.google.com.ec/books/edition/El_transporte_de_mercanc%C3%A
Das/5MPJjWL7ZuAC?hl=es&gbpv=1&dq=aspectos+de+la+distribuci%C3%B
3n&printsec=frontcover](https://www.google.com.ec/books/edition/El_transporte_de_mercanc%C3%ADas/5MPJjWL7ZuAC?hl=es&gbpv=1&dq=aspectos+de+la+distribuci%C3%B3n&printsec=frontcover)

Bernuy, A. (2022). Mejora en la cadena de distribución de la empresa Pro Bags Perú S.A.C. Lima, Perú. Recuperado el 2023

Castellanos Ramírez, A. (2009). Manual de gestión logística del transporte y distribución de mercancías. Barranquilla: Uninorte.

Castellanos Ramírez, A. (2015). Importancia de la Distribución. Barranquilla: Uninorte.

Cevallos, G., y Cedeño, E. (2022). Análisis conceptual a la didáctica de la investigación científica. Delectus, 1-11.

<http://portal.amelica.org/ameli/jatsRepo/390/3902822001/index.html>

Descartes. (2021). Recuperado el 01 de 06 de 2023, de

<https://www.descartes.com/es/resources/blog/que-es-lalogistica-de-distribucion>

Fernandez Ortiz, J. E. (2018). Recuperado el 01 de 06 de 2023, de

file:///C:/Users/USER/Downloads/Fernandez_OJE.pdf

Galaz, M. (2022). a! Recuperado el 2023, de

[https://www.alohacreativos.com/blog/ventas-que-son-importancia-y-
herramientas#01](https://www.alohacreativos.com/blog/ventas-que-son-importancia-y-herramientas#01)

- Garcia, L. (2020). Smart Tap Group. Recuperado el 2023, de <https://smart-tap.co/10-caracteristicas-que-debe-tener-un-proceso-de-ventas/>
- Higuerey, E. (06 de Octubre de 2021). Rockcontent. Recuperado el 2023, de <https://rockcontent.com/es/blog/ventas/>
- Kotler, P., Armstrong, G., & Prentice, H. (2003). Fundamentos de Marketing.
- Marketing Power. (17 de Enero de 2007). Obtenido de <http://www.marketingpower.com/>
- Martínez, J. (21 de Enero de 2020). Econosublime. Obtenido de <http://www.econosublime.com/2020/01/canales-distribucion-estrategias.html>
- Peréz, C. (08 de Junio de 2020). in. Obtenido de <https://es.linkedin.com/pulse/caracter%C3%ADsticas-actuales-de-ventas-carlos-e-perez-amador>
- Pursell, S. (2023). Marketing. Obtenido de <https://blog.hubspot.es/marketing/canales-distribucion>
- Salazar, J. (11 de Julio de 2023). Obtenido de <https://economia3.com/canales-distribucion/>
- Vásquez, G. (2019). Las ventas en el contexto gerencial latinoamericano.
- Zapata Cortes, J. A., Vélez Bedoya, Á. R., & Arango Serna, M. D. (2020). Mejora del proceso de administración de distribución en una empresa de transporte. Recuperado el 2023, de https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2448-76782020000200008