



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN

MERCADOTECNIA VETERINARIA
BASES MERCADOLOGICAS PARA LA
INSTALACION DE UNA GRANJA DE
POLLO DE ENGORDA; EN SANTIAGO
APOSTOL, ESTADO DE OAXACA.

TRABAJO DE SEMINARIO
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
MEDICA VETERINARIA ZOOTECNISTA
P R E S E N T A :
MARTHA EUGENIA SANCHEZ MARTINEZ

ASESOR: M.V.Z. SERGIO CORTES Y HUERTA

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEXICO.

1999.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

0275048



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLÁN
UNIDAD DE LA ADMINISTRACIÓN ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXÁMENES PROFESIONALES

FACULTAD DE ESTUDIOS
SUPERIORES-CUAUTITLÁN



DEPARTAMENTO DE
EXÁMENES PROFESIONALES

DR. JUAN ANTONIO MONTARAZ CRESPO
DIRECTOR DE LA FES-CUAUTITLÁN
PRESENTE.

AT'N: Q. MA. DEL CARMEN GARCIA MIJARES
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la FES-C.

Con base en el art. 51 del Reglamento de Exámenes Profesionales de la FES-Cuautitlán, nos permitimos comunicar a usted que revisamos el Trabajo de Seminario:

Mercadotecnia Veterinaria

Bases Mercadológicas para la instalación de una
granja de pollo de engorda; en Santiago Apóstol,
Estado de Oaxaca.

que presenta la pasante: Martha Eugenia Sánchez Martínez
con número de cuenta: 7800802-3 para obtener el Título de:
Médica Veterinaria Zootecnista.

Considerando que dicho trabajo reúne los requisitos necesarios para ser discutido en el EXAMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VISTO BUENO.

ATENTAMENTE.

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautitlán Izcalli, Edo. de México, a 26 de Febrero de 1999

MODULO:	PROFESOR:	FIRMA:
<u>I</u>	<u>M.V.Z. Sergio Cortés y Huerta</u>	<u>[Firma]</u>
<u>II</u>	<u>M.C. Antonio Ramón Herrera</u>	<u>[Firma]</u>
<u>IV</u>	<u>M.V.Z. Carlos De las Casas Mariaca</u>	<u>[Firma]</u>

[Firma]

DEDICATORIA

Gracias a Dios por las bendiciones que ha dado a mi vida y las oportunidades que ha puesto en mi camino.

A mi Madre con amor por haber sacrificado gran parte de su vida para brindarme la oportunidad de ser alguien en la vida. Gracias Mamá

A mi Hijo Roberto de Jesús por ser la principal razón de mi existencia, por que es el motivo que día a día me impulsa a seguir superándome, llenando mi vida de nuevas ilusiones y alegrías. Te Amo chiquito

Con cariño y respeto a mi hermana Isabel como muestra de gratitud por todo el apoyo brindado a lo largo de mi carrera y por la dicha de tener en ella a una gran compañera

A mi hermano Gerardo porque aunque lejos yo sé que siempre estas con migo.

Ami Abuelita Tranquilina † y a mi Esposo Roberto † con todo mi cariño ya que a pesar de la distancia siempre están presentes en mi mente y en mi corazón

AGRADECIMIENTOS.

A mis profesores de la Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán por sus conocimientos impartidos durante mi formación profesional.

Al Dr. Sergio Cortés y Huerta por compartir sus conocimientos y experiencias, brindándome herramientas valiosas que me han permitido ver el mundo de diferente manera, con horizontes nuevos mejores y sobretodo por hacer que tenga mayor confianza en mi misma.

A mis Amigos quienes durante mi estancia en la F.E.S Cuautitlán. Me brindaron su amistad y cariño incondicional

A mis compañeros, los M.V.Z. Humberto, José Antonio, Marco Antonio, Alejandro, Mirna, Adriana y Jorge, por las experiencias compartidas durante la realización del Servicio Social y el apoyo en la elaboración de la tesis.

ÍNDICE

1. -Introducción	1
1.1 Misión	2
1.2 Visión	3
1.3 Organigrama	4
1.4 Descripción de puestos por área de resultados	5
2. - Información Básica	
2.1 Externa	9
Internacional	9
Nacional	10
2.2 Interna	18
2.3 Información técnica de soporte	24
3. - Análisis Situacional	
3.1- Identificación de Oportunidades y Problemas	28
3.2- Identificación de Fuerzas y Debilidades	31
4. - Estrategias y planes de acción	34
5. - Elaboración de presupuestos	37
5.1- Presupuesto de inversiones	38
5.2- Flujo de efectivo proyectado	39
5.3- Presupuesto de costos	40
5.4- Presupuestos de gastos	41
5.5- Presupuestos de ventas	42
5.6- Estado de resultado proyectado	43
6. - Conclusiones	45
7 - Anexos	46
8. - Bibliografía.	48

INTRODUCCIÓN

Los avicultores han cambiado su enfoque hacia ser más competitivos en los productos avípecuarios optimizando sus recursos tecnológicos, financieros y de comercialización hacia la alación con productores extranjeros.

El sector avícola ha crecido sostenidamente en las últimas dos décadas; por ejemplo en 1980 se produjeron al rededor de 664,520 toneladas de carne de pollo y ahora la proyección en 1998 es de 1,567,583 toneladas de carne de pollo; esto obedece a que los sistemas de producción están evolucionando y la industria esta dejando de producir en la forma tradicional de traspatio y se esta convirtiendo cada vez más en una industria con grandes consorcios totalmente integrados y tecnificados que sustentan su desarrollo en su elevada eficiencia y su elevada rentabilidad.

En nuestra profesión hemos aprendido que la zootécnia es la ciencia que se encarga de establecer los sistemas más adecuados de manejo, nutrición y salud para lograr el mejor aprovechamiento de los animales en beneficio del hombre.

Para la industria pecuaria no es fácil solventar el problema del abasto de carne para la población demandante y es aún más difícil ofrecer un precio bajo debido a que como cualquier industria se ve afectada por el entorno económico mundial y nacional que influye en el precio del insumo básico para la alimentación del animal.

Es por eso que el negocio a pesar de tener gran demanda; los pequeños productores en el estado de Oaxaca no cuentan con una producción constante para satisfacer la demanda interna del estado debido a que sus exportaciones son rudimentarias.

Al ver los problemas que presenta esta zona se planea la creación de una empresa ubicada en la población de Santiago Apóstol en el estado de Oaxaca en la que se pueda llevar a cabo un tipo de explotación de pollo de engorda, aplicando una tecnología y asesoramiento técnico adecuados al lugar.

Las ventajas que ofreceremos a nuestros clientes serán:

Ser una empresa comprometida con el estado de Oaxaca que contribuya a la alimentación de su población y que sea rentable.

Asegurar un producto que satisfaga las exigencias y demandas existentes en el mercado actual y que tenga un precio competitivo.

Brindar atención personalizada a nuestros clientes.

Brindar a nuestros clientes lo que buscan "un producto de calidad".

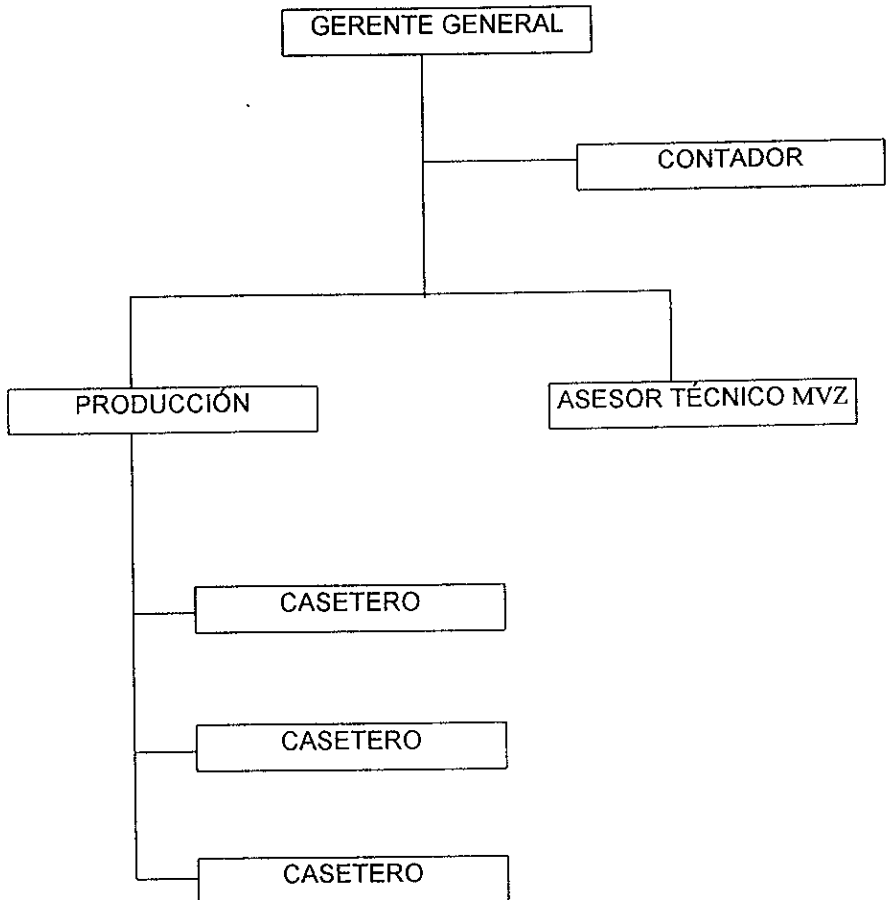
MISIÓN

Instalar una granja de pollo de engorda buscando satisfacer las necesidades del cliente, criando animales de calidad con un alto valor nutritivo contribuyendo de esta manera a la alimentación del hombre.

VISIÓN

SER RECONOCIDA COMO UNA EMPRESA LÍDER EN CALIDAD Y SERVICIO EN EL ESTADO DE OAXACA

ORGANIGRAMA



DESCRIPCION DE PUESTOS

GERENTE GENERAL

MISIÓN: Coordinar, dirigir y supervisar actividades que se realicen en la granja para tener una producción tecnificada de carne de pollo de engorda según las necesidades del cliente

ÁREA DE RESULTADOS	RESPONSABILIDAD	PARAMETROS
Comercialización	Estar al pendiente de las necesidades del cliente en el mercado. Tener un procedimiento de comercialización.	Adecuar los programas para una mayor utilidad de ventas al 100% Número de clientes satisfechos.
Liderazgo	Crear un buen ambiente de actividades en las áreas del organigrama Conocimiento para resolver problemas	Reporte de actividades por el responsable de cada área Buen aumento en la producción Adecuado ambiente de trabajo
Finanzas	Manejo del capital	Evolución de ingresos- egresos (estado de resultados)
Administrador	Elaborar la planeación de controles que permitan evaluar las funciones del sistema y producción Compra de alimento con tiempo adecuado. Compra de medicamentos y vacunas.	Análisis de resultados de producción Tener un buen inventario Tener un mayor beneficio a menor costo.
Supervisión	En el área de producción El área de programas profilácticos Verificar que las personas cumplan con sus obligaciones.	Reporte en cada fase de conversión alimenticia Reporte del alimento almacenado. Menor incidencias de enfermedades Temer un porcentaje menor de error
Desarrollo personal	Estar capacitado y actualizado en las diferentes áreas, para poder desempeñar el puesto dentro del organigrama de una manera eficiente, así mismo capacitar al personal que conforma la empresa,	Realización de objetivos.

PRODUCCIÓN

MISIÓN: CONTRIBUIR A LA PRODUCCIÓN DE CARNE DE POLLO PARA OBTENER UN ALTO RENDIMIENTO Y ALCANZAR METAS DE ESTABLECIDAS

AREA DE RESULTADOS	RESPONSABILIDAD	PARAMETROS
Zootecnia	<p>Realizar manejo zootécnico</p> <p>De acuerdo a las fases productivas dar el alimento.</p> <p>Cumplir las metas de producción con las necesidades del área de venta.</p>	<p>Porcentaje de mortalidad Porcentaje de morbilidad</p> <p>Consumo de alimento por semana</p> <p>Reporte de conversión alimenticia</p> <p>Reporte de ganancia de peso</p> <p>Ventas al 100%</p> <p>Pollo con peso promedio de 2,34 kg a 7 semanas disponible para el mercado</p>
Medicina preventiva	<p>Realizar los calendarios de vacunación a tiempo</p> <p>Aplicar las normas sanitarias establecidas por el asesor técnico M.V.Z.</p>	<p>Menor porcentaje de morbilidad</p> <p>Menor porcentaje de morbilidad.</p>
Dirección	<p>Cumplir con los objetivos del área de producción higiene, suministro de alimento de forma rápida y eficaz.</p> <p>Que la estancia para los animales sea confortable.</p>	<p>Detección de anomalías (no se les da de comer, no les gusta el tipo de alimento, etc.</p>
Control	<p>Vigilar que el alimento suministrado sea el adecuado para la ganancia de peso.</p>	<p>Ganancia de peso</p> <p>Aumento en la productividad.</p>

CASETEROS

MISIÓN: CONTRIBUIR EN EL SANO DESARROLLO DE LOS POLLOS MEDIANTE LA ADAPTACION DE MEDIDAS HIGIENICAS Y CUMPLIENDO CON LA DIETA ESTABLECIDA POR EL MÉDICO VETERINARIO ZOOTECNISTA.

ÁREAS DE RESULTADO.	RESPONSABILIDAD.	PARÁMETROS.
Control.	<p>Limpieza y desinfección de alojamientos de las naves.</p> <p>Alimentar a los animales con las diferentes fases de alimentación</p> <p>Reportar y vigilar el estado de salud de las parvadas.</p>	<p>Tener un menor número de problemas presentados por ésta causa.</p> <p>Incremento en la producción.</p> <p>Aumento en número de pollos sanos para el mercado.</p>
Zootecnia.	<p>Realizar los programas profilácticos.</p> <p>Manejo de animales.</p>	<p>Menor incidencia de enfermedades</p> <p>Tener un buen manejo.</p>
Desarrollo personal.	Tener un nivel socio económico más alto.	Percepción monetaria y aumento en nivel escolar.
Mantenimiento	Reportar problemas que se presentan.	Estado general de las instalaciones.

ASESOR TÉCNICO M.V.Z.

MISIÓN: LOGRAR LA MAYOR EFICIENCIA PRODUCTIVA DE LAS AVES.

ÁREAS DE RESULTADOS.	RESPONSABILIDAD	PARÁMETROS
Zootecnia.	<p>Planeación de un programa profiláctico.</p> <p>Conocimiento de las diferentes líneas genéticas</p> <p>Vigilar que el alimento suministrado sea el adecuado para la ganancia de peso establecido.</p> <p>Supervisar las instalaciones.</p> <p>Que la estancia de los animales sea confortable.</p>	<p>Menor incidencia de enfermedades</p> <p>Tener una buena conversión alimenticia</p> <p>Ganancia de peso. Aumento de la productividad.</p> <p>Crecimiento uniforme de la parvada.</p>
Controlar.	<p>Curva de ganancia de peso mediante una muestra aleatoria</p> <p>Detección de enfermedades a tiempo.</p>	<p>Porcentaje de ganancia de peso.</p> <p>Menor porcentaje de mortalidad.</p>
Planeación.	<p>Planear el consumo de alimento por todo el ciclo.</p> <p>Planear un programa de nutrición de acuerdo a la conversión alimenticia.</p>	<p>Disminución en los costos.</p>
Organización.	<p>Elaborar los ciclos por clima tomando en cuenta el precio del alimento.</p> <p>Desarrollar un calendario de actividades médicas.</p>	<p>Mayor porcentaje de utilidad</p> <p>Menor porcentaje de gastos.</p>

INFORMACIÓN BÁSICA EXTERNA

INTERNACIONAL

La industria avícola de las principales regiones productoras del mercado se enfrenta a un crecimiento económico restringido en 1998(1)

Producción de carne de ave en países seleccionados (toneladas métricas)
En equivalente de carne lista para cocinar.

Región / país	Años		
	1996	1997(p)	1998(f)
NORTEAMÉRICA			
Canadá	893	922	965
México	1,600	1,646	1,749
Estados Unidos	14,522	14,945	15,435
TOTAL	17,015	17,513	18,149
SUR Y CENTROAMÉRICA			
ARGENTINA	680	710	750
Brasil	4,114	4,556	4,650
Colombia	623	654	674
Guatemala	111	117	123
Honduras	42	53	57
Venezuela	391	395	400
TOTAL	5,991	6,485	6,654
UNIÓN EUROPEA	8,057	8,294	8,444
EUROPA ORIENTAL	955	965	970
EX UNIÓN SOVIÉTICA	935	830	770
ASIA	14,751	15,588	16,665
(p). preliminar	(f) pronóstico	Fuente: Foreign Agric. Service USDA, Marzo, 1998	

SITUACION DE LA AVICULTURA A NIVEL NACIONAL

La situación tan difícil que enfrenta México en la actualidad, ha provocado que la industria en general lleve a cabo medidas de emergencia cada vez mayor desarrolladas con la finalidad de solventar de alguna manera los problemas y dificultades que en el país se presentan. (17)

A pesar de lo que ha sufrido la economía del país, y en particular de todos los sectores productivos, la industria avícola mexicana incrementó su participación en el producto interno bruto al pasar 0.359% en 1997 a 0.371% durante el primer semestre de 1998

Por supuesto que dicho incremento se observa también en el PIB. Agropecuario al pasar de 6.9% en 1997 a 7.8% en los primeros 6 meses de 1998. Sin embargo, el crecimiento de la industria avícola tiene un mayor impacto dentro del PIB: Pecuario al ubicarse de 28.48% en 1997 a 32.2% durante el primer semestre del año 1998.(2)

LEY DE ORGANIZACIONES GANADERAS

El pasado 6 de enero, se publicó el Diario Oficial de la Federación. La nueva ley de Organizaciones Ganaderas que aboga a la Ley de Asociaciones Ganaderas que venía operando desde el 12 de mayo de 1936.

La nueva ley que entró en vigor a partir del 7 de enero, establece que la participación en la Confederación Nacional de Organizaciones Ganaderas (Confederación Nacional Ganadera) quedará a juicio de los propios avicultores. Por otro lado, en la nueva ley quedó claro que la Unión Nacional de Avicultores es el organismo cúpula especializado de la actividad avícola en nuestro país.

PRODUCCIÓN INDUSTRIAL AVÍCOLA 1998

PRODUCTO.	VOLÚMEN TONELADAS.	VALOR DE LA PRODUCCIÓN MILLONES DE PESOS
HUEVO.	1,683,145	11,866.172
POLLO	1,573.910	15,880.751
PAVO	11.200	240.800
TOTAL	3,268.255	27,987.723

UNION NACIONAL DE AVICULTORES

PRINCIPALES ESTADOS PRODUCTORES DE CARNE EN CANAL DE AVE 1997

ESTADO	PRODUCCION TONELADAS
JALISCO	170,363
VERACRUZ	157,356
QUERÉTARO	151,852
PUEBLA	107,685
GUANAJUATO	106,355
DURANGO	96,966
YUCATÁN	89,698
SUMA PARCIAL	879,275
OTROS	562,630
TOTAL NACIONAL	1,441,905

Fuente: Centro de Estadística Agropecuaria- SAGAR (5)

PARVADA NACIONAL AVÍCOLA 1998

ESPECIE AVÍCOLA	NÚMERO DE AVES
PONEDORAS EN PRODUCCIÓN **	97,291,637
PONEDORAS EN CRIANZA	28,214,574
REPRODUCTORAS LIGERAS EN PRODUCCION	651,345
REPRODUCTORAS LIGERAS EN CRIANZA	356,571
REPRODUCTORAS PESADAS EN PRODUCCIÓN	5,401,000
REPRODUCTORAS PESADAS EN CRIANZA	4,102,000
PROGENITORAS LIGERAS EN PRODUCCIÓN	4,853
PROGENITORAS LIGERAS EN CRIANZA	3,541
PROGENITORAS PESADAS EN PRODUCCIÓN	134,856
PROGENITORAS PESADAS EN CRIANZA	129,623
POLLO DE ENGORDA AL CICLO	170,137,740
GUAJOLOTES (AL CICLO)	700,000
TOTAL:	307,127,740

** Se estima que existen 22 millones de ponedoras de 2do. Ciclo se espera un incremento total en la parvada de 5.6% con respecto a 1997 U.N.A. /G E.E

COMPARATIVO DE PRECIOS DE PRODUCTOS AVÍCOLAS
1er CUATRIMESTRE 1997/1998

POLLO EN PIE			
MES	1997	1998	DIFERENCIA
ENERO	\$ 8.87	\$ 9.23	4.06%
FEBRERO	\$ 7.95	\$ 11.15	40.25%
MARZO	\$ 8.56	\$ 10.84	27.10%
ABRIL	\$ 9.79	\$ 9.72	0.72%
PROMEDIO	\$ 8.79	\$ 10.25	16.52%

NOTA: En el 1er. Cuatrimestre del año se observa un incremento en el precio de pollo en pie de 16% con respecto al año anterior.

En el mes de abril hay una tendencia a la baja del precio de pollo en pie con respecto al año anterior. En el mismo período se incrementó el precio de pollo entero al consumidor en 9.34% debido a los altos índices de inflación, así como a los diversos problemas económicos del país. (12)

MÉXICO: IMPORTACIONES DE CARNE
PERÍODO ENERO- FEBRERO (TONELADAS)

CARNE	1996	1997	1998
AVE	20,080	21,797	23,528
CERDO	10,118	12,470	13,594
BOVINO	14,486	34,677	52,727
TOTAL	44,684	68,944	89,850

FUENTE: ELABORADO POR CNA CON DATOS DE SECOFI/ BANCOMEXT

**PRODUCCIÓN PECUARIA SEGÚN PRODUCTOS
ENERO- FEBRERO**

PRODUCTO	1997	1998 p/	VARIACIÓN %
Carne en canal (T)			
Bovinos	1,078,839	1,097,390	1.7
Porcinos	768,358	759,160	0.5
Ovinos	24,417	23,657	3.1
Caprinos	28,879	29,020	0.5
Aves a/	1,118,230	1,224,015	9.5
Leche (Miles de litros)			
Bovinos	6,547,525	6,997,540	6.9
Caprinos	102,029	103,042	1.0
Huevo (T)	1,099,382	1,182,285	7.5
Miel(T)	38,834	40,274	3.7
P/ Preliminar T Toneladas. % Porcentual a/ Incluye pollos y gallinas ligeras y pesadas que terminaron su ciclo zoológico			

FUENTE: Secretaría de Agricultura, Ganadería Y Desarrollo Rural. Centro de Estadística Agropecuario

ANÁLISIS DEL MERCADO

ESTADO DE OAXACA

SITUACIÓN GEOGRÁFICA

Coordenadas geográficas externas: al norte 18° 39', al sur 15° 39' de latitud norte, al este 93° 52', al oeste 98° 32' de longitud oeste.

Se encuentra a 1500 metros de altura sobre el nivel del mar.

LÍMITES

El estado de Oaxaca colinda al norte con Puebla y Veracruz, al este con Chiapas, al sur con Océano pacífico, al oeste con Guerrero

TEMPERATURA

Temperatura media anual (grados centígrados) promedio 22.0

CLIMA

Cálido subhúmedo con lluvias en verano

PRECIPITACION PLUVIAL

Promedio: 735.5 mm

AGRICULTURA Y VEGETACIÓN EN EL ESTADO DE OAXACA

Agricultura	14.22% de superficie estatal
Pastizal	8.27% de superficie estatal
Selva	37.06% de la superficie estatal
Bosque	38.92% de la superficie estatal
Otros	1.53% de la superficie estatal.

VÍAS DE COMUNICACIÓN

CARRETERAS

Internas: En su mayoría son terracería y se encuentran en regular estado de conservación, las principales calles de la comunidad son de concreto y empedradas (6)

Externas: Autopistas, Oaxaca- México, etc

FERROCARRILES

AÉREO

TELÉFONO, TELÉGRAFOS, CORREOS, Y ESTACIONES RADIODIFUSORAS.

SUPERFICIE TERRITORIAL POR USO ACTUAL DEL SUELO.

Forestal	40.8%
Pecuaria	24.6%
Agricultura	11.6%
Otros usos	23.0%

ESTADO DE OAXACA

VIABLE AÑO 1995

VARIABLE	AÑO 1995
POBLACION TOTAL DEL ESTADO DE OAXACA	3,418,858
OAXACA	224,827
OCOTLÁN DE MORELOS	17,180
SANTIAGO APOSTOSTOL	4,761

Fuente: INEGI. Estado de Oaxaca. Resultados definitivos, 1995.

VOLÚMEN DE LA PRODUCCIÓN DE CARNE EN CANAL
DE LAS ESPECIES GANADERAS SEGÚN DISTRITO DE
DESARROLLO RURAL a/
1997
(Toneladas)

DISTRITO DE DESARROLLO RURAL	BOVINO	PORCINO	OVINO	CAPRINO	AVES b/	GUAJOLOTES
ESTADO	33 490	29 670	1 525	3 956	4 360	335
MIXTECA	3 768	5 824	675	2 207	1 189	84
VALLES CENTRALES	4 648	5 803	702	1 053	1 081	93
COSTA	6 889	6 255	10	204	436	34
ISTMO	8 175	5 296	24	246	545	42
SIERRA JUÁREZ	1 085	1 623	71	140	140	14
CANADA	670	1 089	37	56	247	16
TUXTEPEC	8 255	3 780	6	50	668	52

a/ Se refiere al volumen de la producción de carne en canal resultante del sacrificio de especies ganaderas en rastros municipales.

b/ comprende gallinas y pollos.

FUENTE: Secretaría de Agricultura., Ganadería y Desarrollo Rural, Delegación en el Estado. Subdelegación de Planeación.

El Estado de Oaxaca cuenta con 4 rastros para sacrificio de animales, que se abastecen de granjas ubicadas en la periferia del estado.

Se tienen contabilizado 18 tianguis, 37 mercados públicos dentro del estado dentro del Estado de Oaxaca
En Valles centrales

INFORMACIÓN BÁSICA INTERNA

Las aves son una de las especies domésticas más sensibles al clima y a la humedad extremos; por ello es necesario tener alojamientos adecuados para conservar su salud y obtener buenos rendimientos (7)

La granja avícola estará localizada en la población de Santiago Apóstol, Estado de Oaxaca
A una temperatura promedio de 22° C

El terreno cuenta con una superficie de 2 hectáreas

El sistema de explotación será de engorda de flujo continuo.
El número de pollos será de 1000 pollos, con un peso promedio de 42g cuya edad será de un día de nacidos.
Los pollitos serán de la estirpe Arbor Acres
La producción será semanal de 1000 pollos, con un peso promedio de 2.3kg, a la edad de 7 semanas.

Un punto importante en la producción del pollo, es la relación de casetas avícolas ya que en ellas se lleva acabo el desarrollo completo del proceso productivo(8)

La explotación constara de 9 naves, sus medidas son:
Ancho: 10m
Longitud: 10m
Altura en el centro: 3.5m
Superficie total 100m²

ASPECTOS GENERALES

UBICACIÓN

La granja se encuentra ubicada en el poblado de Santiago Apóstol, Estado de Oaxaca.

ORIENTACIÓN:

El eje de la nave se orienta en dirección este- oeste, así, los rayos del sol no podrán penetrar dentro de ella

TECHO:

Tipo de techo de dos aguas simétricas con claraboyas

PAREDES: Quedan reducidas a 20cm de altura, el resto de la pared se cubre con maya de alambre de 4.22cm de abertura, debe tener cortinas hechas de manta o plástico que se utilizan para regular la ventilación y temperatura.

PISO: De concreto sobre superficie de tierra.

EL abastecimiento de gas estará dado por un tanque estacionario.

El abastecimiento de luz se hace por medio de una toma directa de un transformador.

También cuenta con:

La casa habitación del encargado dispone de una recámara, baño, estancia y cocina, todo con una superficie de 40m²

La oficina está provista de espacio para medicamentos y vacunas y un lugar para, los registros todos con una superficie de 16m²

La unidad de servicio dispone de regadera, lavadora, lavabo, wc, gabinete para ropa de calle y gabinete para ropa de la granja todo con una superficie de 9m²

El almacén: es necesario para guardar el alimento y los implementos de la granja con una superficie de 20m² (9)

SANIDAD: ninguna persona ajena a la granja tendrá acceso a la misma sin previa autorización.

Al inicio de la granja habrá un vado sanitario que al momento de entrada y salida de camiones de carga y descarga sus llantas se desinfecten, los conductores de camiones de carga y descarga se bajarán y se desinfectarán en el vado para peatones.

El compromiso de nuestra empresa es el proporcionar al consumidor un alimento de excelente calidad a un precio justo

En lo personal no cuento con experiencia en la producción de aves, sin embargo se tienen ciertas nociones adquiridas a través de la formación académica y tengo el propósito de especializarme en el área

CALENDARIO DE ACTIVIDADES

Del período del 19 de junio de 1999 al 24 de junio del 2000

CASETA 1	
RECEPCION	SALIDA
2-May	19-Jun
4-Jul	21-Ago
5-Sep	27-Oct
7-Nov	25-Dic
9-Ene	26-Feb
12-Mar	29-Abr

CASETA 2	
RECEPCION	SALIDA
9-May	26-Jun
11-Jul	28-Ago
16-Sep	30-Oct
14-Nov	1-Ene
16-Ene	4-Mar
19-Mar	6-Mar

CASETA 3	
RECEPCION	SALIDA
16-May	3-Jul
18-Jul	4-Sep
19-Sep	6-Nov
21-Nov	8-Ene
23-Ene	11-Mar
26-Mar	13-Mar

CASETA 4	
RECEPCION	SALIDA
23-May	10-Jul
25-Jul	11-Sep
26-Sep	13-Nov
28-Nov	15-Ene
30-Ene	18-Mar
2-Abr	20-May

CASETA 5	
RECEPCION	SALIDA
30-May	17-Jul
11-Ago	18-Sep
3-Oct	20-Nov
5-Dic	22-Ene
6-Feb	25-Mar
9-Abr	27-May

CASETA 6	
RECEPCION	SALIDA
6-Jun	24-Jul
8-Ago	25-Sep
10-Oct	27-Nov
12-Dic	29-Ene
13-Feb	1-Abr
16-Abr	3-Jun

CASETA 7	
RECEPCION	SALIDA
13-Jun	31-Jul
15-Ago	2-Oct
17-Oct	4-Dic
19-Dic	5-Feb
20-Feb	8-Abr
23-Abr	10-Jun

CASETA 8	
RECEPCION	SALIDA
20-Jun	7-Ago
22-Ago	9-Oct
24-Oct	11-Dic
26-Dic	12-Feb
27-Feb	15-Abr
30-Abr	17-Jun

CASETA 9	
RECEPCION	SALIDA
27-Jun	14-Ago
29-Ago	16-Oct
31-Oct	18-Dic
2-Ene	19-Feb
5-Mar	22-Abr
7-May	24-Jun

MEZCLA DE MERCADO

PRODUCTO:

Pollo de engorda en pie.

CARACTERÍSTICAS:

ESTIRPE: Arbor Acres

EDAD SALIDA AL MERCADO: 7 Semanas

PESO PROMEDIO: 2.34 kg

CARNE DE BUENA CALIDAD.

VENTAJAS:

Los programas de nutrición permiten dar un buen balance nutritivo

BENEFICIOS.

Es un alimento con excelentes cualidades nutritivas.

PRECIO:

El precio promedio de enero a marzo 1998 en pie es de \$14.00

PLAZA: La venta del producto se realizará en pie.

Mi mercado meta será de introductores para cubrir las necesidades del cliente.

La cobranza se hará al contado.

PROMOCION. Se pondrán anuncios y horarios de venta y atención al público, se realizaran visitas a rosticerías, restaurantes y mas pollerías.

INFORMACIÓN TÉCNICA DE SOPORTE

La producción de carne de pollo en el mundo continua incrementándose.

Las estirpes comerciales más utilizadas como progenitoras que proveen las líneas genéticas a las empresas productoras de pollo de engorda son:

HUBBARD. Está seleccionada para un mercado de tipo general que requiere alto rendimiento.

ARBOR ACRESS. Produce aves de alto rendimiento y productividad.

HYBRO.

COBB 100 PLUS. Se caracteriza por contar con todas las características comerciales valiosas y maximizar el desempeño en todas las fases de la camada productiva.

INDIAN RIVER. De esta estirpe se comercializan una línea macho y tres hembras, la del macho tiene un alto potencial de crecimiento y una eficiente conversión alimenticia.

PETERSON. Se caracteriza por aumentar el rendimiento de carne y especialmente de la pechuga de las aves.

SHAVER STARBRO. Son aves de crecimiento rápido y alta eficiencia.
(Fuente. M.V.Z. Carlos Avila Arriola, FES- Cuautitlán)

Es frecuente encontrar que algunas empresas manejan sus propias líneas genéticas debido a su potencial genético, pero la mayoría de ellas se encuentra dependiente de casas comerciales que les vendan el pollo, ya sea de alguna estirpe o hibridaciones que se hacen en las granjas de reproducción para mejorar algunas características que se seleccionan de las aves, como una ganancia de peso mayor, una menor resistencia a ciertas enfermedades, conversión alimenticia más eficiente, etc. (8).

Los parámetros productivos son valores que se obtienen durante el proceso productivo y dan al productor una idea de la situación de su parvada. Existen algunos parámetros ya establecidos por líneas genéticas que van a servir como modelo para que el productor lo sitúe como una posible meta. (8).

Alimentación

El objetivo general de la alimentación es de proveer a las aves de los nutrientes necesarios de acuerdo al fin zootécnico, la estirpe, la altura sobre el nivel del mar y el clima entre otros factores, con el fin de obtener el máximo de productividad de las aves de acuerdo a las recomendaciones de las casas de genética.

El pollo de engorda

Se han implementado programas de alimentación que permiten obtener lo mejor de cada línea genética por sexo y a diferentes alturas sobre el nivel del mar, lo cual se maneja por número de horas en las cuales el pollo debe consumir el alimento que requiere.

Se utilizan programas que dan a la vez la cantidad necesaria de nutrientes en un determinado periodo para evitar desperdicios o sobrealimentación, asegurando tiempos fisiológicos para la asimilación de nutrientes.

La siguiente tabla presenta en forma general como diferentes líneas genéticas pueden requerir diferentes fases de alimento.

FASES DE LA ALIMENTACION POR DIAS DE EDAD

ESTIRPE	INICIACIÓN	CRECIMIENTO	FINALIZACIÓN 1	FINALIZACIÓN 2
ARBOR ACRESS	0 - 21	22 - 37	38-----	
HUBBARD -7	0 -7	8 - 16	17 - 40	41 -----
ROSS	0 - 10	11 - 24	25 -----	
AVIAN	0 - 21	22 - 35	36 - 42	42 -----
VEDETTE	0 - 14	15 - 28	29 -----	

-----Hasta la venta (10)

Es también importante cuidar los requerimientos de nutrición en cada fase del alimento, quedando la proteína y energía metabolizable de la siguiente forma:

NUTRIMENTO	INICIACIÓN	CRECIMIENTO	FINALIZACIÓN 1	FINALIZACIÓN 2
% PROTEÍNA	22 - 24	20 - 22	19 - 20	18 - 20
ENERGIA METAB.	3100 - 32600	3130 -3300	3200 - 3350	3220 - 3300

Tomado de: Campabadal C y Navarro. H. sistema de alimentación para pollos de engorda: Soya Noticias. Octubre - Diciembre de 1997. No 251.

Los parámetros productivos del pollo que es factible encontrar en México son:

* Viabilidad	94 a 97 %
• Día al mercado	machos a 42 días, hembras a 49 días
• Peso final	2.3 kg
• Ganancia diaria de peso	54 g / día en machos y 46 g / día en hembras
• Conversión alimenticia	1.8 a 2.0
• Índice de productividad	200 a 250

Nota: Estos parámetros varían en cada región según el clima, altura SNM, estirpe, etc., (10)

PROGRAMA DE ILUMINACIÓN

Estos son importantes para controlar la tasa de crecimiento y para reducir la actividad de las aves. Los programas de luz pueden ayudar a reducir el nivel de excitación y el estrés fisiológico, además de mejorar la inmunidad (gracias a la liberación de melatonina derivada de los cambios entre la luz y la oscuridad). (10)

PROGRAMA DE ILUMINACIÓN TÍPICO PARA POLLOS DE ENGORDA DE 40 A 42 DÍAS, AL MERCADO

PROGRAMACION DE ILUMINACIÓN	
Edad (días)	Período de oscuridad
0 a 3	Ninguno
4 a 14	9 p.m. a 5 a.m.
15 al mercado	2 a.m. a 5 a.m.

ANÁLISIS SITUACIONAL

IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES Y PROBLEMAS

OPORTUNIDADES	PROBLEMAS
*El mercado potencial es de aproximadamente de 600 familias	*Bajo consumo de producto por menor poder adquisitivo.
*Población consumidora queda cerca	*El mercado de grandes productores ofrece producto de menor costo.
*Existen muchos restaurantes	*Los insumos, están elevados en precio
*Existen nuevas líneas o estirpes para la producción de pollo para carne	*Precio controlado del pollo
*Procesamiento de carne	*Clima
*Los grandes productores se encuentran retirados	*No se produce alimento en la explotación
*Créditos para el alimento	*Elevado número de productores de traspatio
*Tecnología avanzada para mejor capacitación en la zootécnia se aplica el GRAMSE, genética, reproducción, alimentación, manejo, sanidad, economía	
*Promover empleos.	

ANÁLISIS DEL ENTORNO

OPORTUNIDADES	ACCIÓN DE DESARROLLO
Calidad adecuada a la demanda del consumidor	<ul style="list-style-type: none"> - Tener un proyecto de programa de selección de líneas o estirpe. - Diseñar casetas de mayor capacidad. - Acrecentar el programa de distribución y venta.
La población consumidora está cerca	<ul style="list-style-type: none"> - Aumentar la producción a nivel local - Buscar más clientes con la seguridad de satisfacer sus necesidades
Existen muchos restaurantes, exigen un producto de alta calidad y con grasa	<ul style="list-style-type: none"> - Establecer un programa de nutrición que permita la acumulación de grasa. - Establecer contacto con los que venden comida (fondas)
Permitir tener mejores líneas genéticas	<ul style="list-style-type: none"> - Mejora la conversión alimenticia - Desarrollo de mejora continua - Perfeccionar programas de selección genética
Los estados de mayor producción de aves se encuentran retirados	<ul style="list-style-type: none"> - Entrega de animales en una forma más rápida reduciendo así el estrés
Mala calidad de la producción de traspatio	<ul style="list-style-type: none"> - Ofrecer animales de buena calidad
Tradición en el consumo de carne de aves en las fiestas	<ul style="list-style-type: none"> - Aprovechar las fiestas en las que hay aumento de la demanda para programar mayor producción, en estas fechas.
Procesamiento de carne	<ul style="list-style-type: none"> - Poner roscicerías - Creación de empleos.

ANÁLISIS DEL ENTORNO

PROBLEMAS	POSIBLE MITIGACION
Bajo Consumo por menor poder adquisitivo por parte de la población	<ul style="list-style-type: none"> - Conservar estable el precio del producto para acrecentar el volumen de ventas y sea más rentable la empresa. - Evitar lo más posible el intermediarismo ya que este incrementa el precio. - Promover el consumo de carne de pollo siendo un alimento con excelentes propiedades nutritivas
Los grandes productores su producto lo dan a menor costo.	<ul style="list-style-type: none"> - Reducir costos de producción - Abarcar más el mercado para lograr una mayor cobertura con el producto
La mayor parte del grano utilizado para elaborar el alimento se importa, por lo que su precio se cotiza en base al precio del dólar.	<ul style="list-style-type: none"> - Hacer contratos a través de asociaciones por volumen de compra con productores de grano nacional y extranjeros que abarque el mayor tiempo posible. - Solicitar apoyo al gobierno en subsidio en granos básicos.
Precio controlado del pollo	<ul style="list-style-type: none"> - Tener estable el precio del producto controlando costos y gastos sin reducir por ello la calidad del producto.
Necesidad de pago al contado con algunos proveedores.	<ul style="list-style-type: none"> - Tratar de pactar con ellos la posibilidad de tener créditos.
Clima	<ul style="list-style-type: none"> - Organizar y planear por épocas más calurosas - Tener un buen almacén.

ANÁLISIS DE LA EMPRESA

IDENTIFICACIÓN DE FUERZA Y DEBILIDAD

FUERZAS		DEBILIDAD	
Se cuenta con un terreno	1	No tener instalaciones	1
Se conoce las necesidades del cliente en cuanto a la calidad del producto	2	No se cuenta con la experiencia para administrar este tipo de empresa	2
Se conocen un número de clientes suficientes para desplazar los animales producidos	3	Fluctuación en precio del alimento	3
La granja está cerca de la zona de venta	4	Desconocimiento de la competencia	4
Producción continua	5	No se cuenta con tecnología de punta	5
Planes y objetivos. el proceso y la distribución, representa una fuente de motivación para mí	6	No se cuenta con personal	6
Se cuenta con proveedores de alimento, vacunas y medicamentos serios que los proveerán en forma oportuna.	7	Aumento de costos por retraso en la salida a mercado por enfermedades.	7
Se contará con el equipo de trabajo suficiente para empezar	8	Necesidad de realizar los pagos de contado con algunos proveedores.	8
Se cuenta con capital	9	Necesidad de solicitar financiamiento.	9
		Fluctuación en precio del alimento	10

ANÁLISIS DE LA EMPRESA.

FUERZAS	POSIBLE APLICACIÓN
Se cuenta con un terreno	- El establecimiento de la granja es más fácil
Se cuenta con cartera de clientes.	<ul style="list-style-type: none"> - Informar al consumidor del producto que se tiene. - Rápido desplazamiento del producto en el mercado - Adquisición de clientes inmediatos - Ampliar la clientela en un tiempo corto.
Producto de calidad	- Mantener la calidad y de ser posible mejorarla para tenerlos satisfechos y nos recomienden.
Mercado fijo	- Planear la producción sin preocuparme por la comercialización
Se cuenta con un capital disponible	- Solventar hasta donde sea posible
La granja está en la zona de venta	- Desarrollar procesos de publicidad del producto para acrecentar la venta.
Producción continua	- Satisfacer las necesidades del cliente siempre tener el pollo a tiempo
Servicio y distribución	- Vender no solo el producto formal, sino también un buen producto, que nos permita ser muy diferentes a las demás empresas del ramo.
Política de venta	- Mejor precio a pago de contado
Participación de los empleados en el desarrollo de la empresa	- Motivar a la gente a la participación a traves de reconocimientos.

ANÁLISIS DE LA EMPRESA

DEBILIDAD	QUE ME IMPIDE	CORRECCIÓN
No cuento con instalaciones	Iniciar la producción	Construcción de instalaciones e implementos
No se cuenta con la experiencia para administrar esta empresa	Dirigir, coordinar y supervisar el control y manejo de la explotación de las parvadas. Incremento y eficiencia en las ventas	Cursos de actualización referente a la mejora en la producción de pollo. Administración
No se cuenta con instalaciones para producir alimento	Tener un costo de producción fluctuante	Establecer convenios con los productores de granos de la región a fin de elaborar el alimento.
Desconocimiento de la competencia	Conocer a que distancia se encuentra o tras granjas Conocer el nivel de producción	Hacer visitas al mercado potencial y realizar investigación a quienes la compran.
Cambios de precio	Presupuestara la venta	Planeación de los ciclos en función de oferta y demanda
No tener tecnología de punta por ser de importación y cara	Mejorara todos los parámetros productivos. Disminuir costos de producción	Utilizar la tecnología nacional para la producción. Desarrollar programas en computadora que faciliten la administración de la granja.
No tener experiencia en la producción de aves	Desempeño adecuado	Especializarme en producción de aves
Se requiere pago de contado a los proveedores	Tener dinero disponible para imprevistos	Tratar de pactar plazo de pago con los proveedores
Falta de experiencia en administración	Llevar un control adecuado de la empresa	Tomar cursos de administración, contabilidad y mercadotecnia. Aplicación de los conocimientos adquiridos en este seminario.

ESTRATEGIAS Y PLANES DE ACCIÓN

AREA DE RESULTADOS:			
PRODUCCIÓN			
1. - OBJETIVO: PRODUCIR 1000 POLLOS CON UN PESO PROMEDIO DE 2.34 KG POR SEMANA			
ESTRATEGIAS:			
1.1 COMPRA DE POLLITO DE UN DÍA DE NACIDO CON UN PESO PROMEDIO DE 42G.			
1.2 ENGORDA DEL POLLITO EN LA GRANJA DURANTE 7 SEMANAS EMPLEANDO 3 FASES DE ALIMENTACIÓN, INICIACIÓN, CRECIMIENTO Y FINALIZACIÓN.			
1.3 CALENDARIO DE VACUNACIÓN.			
1.4 PROGRAMA DE SANIDAD			
PLANES DE ACCIÓN			
	FECHA		RESPONSABLE
	INICIO	TERMINO	
1.1.1 REALIZAR LA COMPRA DEL POLLITO CON GRANJAS PRODUCTORAS. CADA SEMANA SE COMPRARA 1000 POLLOS	1 MAYO 99	2 MAYO 99	M.V.Z
1.1.2 HOJA DE REGISTROS DE POLLITOS LLEGADOS A LA GRANJA	2 MAYO 99	2 MAYO 99	GERENTE
1.2.1 LAS 3 PRIMERAS SEMANAS CONSUMEN ALIMENTO DE INICIACION CON 22.24% DE PROTEÍNA	2 MAYO 99	22 MAYO 99	GERENTE
1.2.2 LAS 2 SEMANAS SIGUIENTES CONSUME ALIMENTO DE CRECIMIENTO CON 20.24% DE PROTEÍNA.	23 MAYO 99	5 JUNIO 99	ENCARGADO
1.2.3 EN LAS 2 SEMANAS FINALIZADAS CON SUME ALIMENTO DE FINALIZACION CON UN 18.20% DE PROTEÍNA.	6 JUNIO 99	19 JUNIO	ENCARGADO
1.2.4 NO TENER UNA MORTALIDAD MAYOR DEL 3.5%	2 MAYO 99	19 JUNIO 99	PRODUCTOR
1.3.1 CALENDARIO DE VACUNACIÓN	7 MAYO 99		PRODUCTOR
1.3.2 ASENTAR POR FECHAS LAS ACTIVIDADES QUE SE REALIZAN	2 MAYO 99	19 JUNIO 99	PRODUCTOR
1.4.1 LIMPIEZA Y DESINFECCIÓN	20 JUNIO	2 JULIO	CASERO

ESTRATEGIAS Y PLANES DE ACCIÓN

AREAS DE RESULTADOS: VENTAS			
2. - OBJETIVOS: AUMENTAR EL VOLUMEN DE VENTAS EN UN 5% MENSUAL, DURANTE EL PERIODO COMPRENDIDO DE NOVIEMBRE A DICIEMBRE 99			
ESTRATEGIAS:			
2.1 VISITAR A INTRODUCTORES EN LA ZONA PARA DAR A CONOCER NUESTRO PRODUCTO			
2.2 BUSCAR COMPRADORES EN ZONA RESTAURANTERA Y ROSTICERÍAS.			
PLANES DE ACCIÓN	FECHA		RESPONSABLE
	INICIO	TERMINO	
2.1.1 ELABORACIÓN DE CARTERA DE CLIENTES CON LA UBICACIÓN DE LOS MISMOS	1 MAYO 99	EN FORMA CONTÍNUA	GERENTE
2.1.2 OFRECER DESCUENTOS POR COMPRA EN VOLUMEN O DE CONTADO		EN FORMA CONTÍNUA	GERENTE
2.1.3 OFRECER ESTABILIDAD DEL PRECIO EN LO POSIBLE AL SER UN CLIENTE REGULAR		EN FORMA CONTINUA	GERENTE
2.2.1 REALIZAR VISITAS A SUS NEGOCIOS Y DAR A CONOCER NUESTRO PRODUCTO EN CUANTO A CALIDAD.		EN FORMA CONTÍNUA	GERENTE
2.2.2 PROMOCIONAL NUESTRO PRODUCTO A TRAVÉS DEL PERIODICO LOCAL PARA QUE LOS CLIENTES ACUDAN A BUSCAR NUESTRO PRODUCTO		EN FORMA CONTÍNUA	GERENTE

ESTRATEGIAS Y PLANES DE ACCIÓN

AREAS DE RESULTADO:			
CAPACITACIÓN			
3. - OBJETIVO: CAPACITAR AL M.V.Z. RESPONSABLE DIRECTO DE LA GRANJA EN PRODUCCIÓN DE AVES EN EL TRANCURSO DEL PRESENTE AÑO			
ESTRATEGIAS:			
3.1 ESPECIALIZACIÓN EN PRODUCCIÓN ANIMAL: AVES			
3.2 CURSOS			
PLANES DE ACCIÓN	FECHA		RESPONSA- BLE
	INICIO	TERMINA	
3.1.1 INFORMACIÓN DONDE IMPARTEN ESTOS ESTUDIOS DE ESPECIALIZACION	5 ABRIL 99	12 ABRIL 99	M.V.Z
3.1.2 INFORMASE SOBRE LAS FECHAS DE INICIO INSCRIPCIONES, REQUISITOS Y DOCUMENTACION NECESARIA.	12 ABRIL 99		M.V.Z.
3.1.3 INSCRIPCIÓN E INICIO DE LOS ESTUDIOS	FECHA DETERMINA DA POR LA INSTITUCIÓN		M.V.Z.
3.2.1 AVERIGUAR EN DÓNDE SE IMPARTEN LOS CURSOS, FECHAS Y COSTOS			M.V.Z
TOMAR LOS CURSOS SEGÚN SU FECHA DE APLICACIÓN Y DISPONIBILIDAD.			M.V.Z.

5 PRESUPUESTOS

- 5.1 PRESUPUESTO DE INVERSIONES**
- 5.2 FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO**
- 5.3 PRESUPUESTO DE COSTOS**
- 5.4 PRESUPUESTOS DE GASTOS**
- 5.5 PRESUPUESTOS DE VENTAS**
- 5.6 ESTADO DE RESULTADOS.**

PRESUPUESTO DE INVERSIONES Mayo de 1999 a Junio de 2000

Descripción de la Inversión	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Total
Terreno 2h	60,000												60,000
Infraestructura	76,000	76,000	76,000	76,000	76,000	76,000							456,000
Comedero Iniciación	3,217	2,072											5,289
Comedero de Tolva	1,000	1,000	1,000	1,000	2,000	2,000	2,000	1,000	1,000	1,000	1,850		14,850
Criadora	1,000		1,000		1,000		1,000				1,300		5,300
Tinacos	1,500					1,150							3,000
Jaulas de Transporte	1,000	1,000	2,000	1,000	1,000								6,000
Báscula	1,000						1,000		1,000				3,000
Camioneta	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	36,000
Mobiliario y Equipo de Casa Habitación	5,000			10,000			5,000						20,000
Teléfono		1,000			2,000			1,000					4,000
Instalación Eléctrica y Gas		1,500											1,500
Lavadora							990						990
Muebles de Oficina		5,000				5,000							10,000
Rodetes	500						730						1,230
Subtotal	153,001	90,572	83,000	91,000	84,000	87,500	13,720	5,000	5,000	4,000	6,150	3,000	627,159
IVA 15%	1,223	610	450	300	600	300	559	150	300	150	472	0	4,898
Total	154,224	91,182	83,450	91,300	85,600	87,800	14,279	5,150	5,300	4,150	6,622	3,000	632,057

FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO EN POLLOS DE ENGORDA

Concepto	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Octubre	Nov.	Dic.	Enero	Febrero	Marzo
Saldo Bancos	190,000	35,776	10,824	5,220	10,907	3,677	3,547	17,638	40,150	52,588	65,468	67,216
Mas												
Ingresos												
Cobranza			65,520	131,040	131,040	131,040	131,040	131,040	140,400	140,400	131,040	140,400
Créditos		170,000	115,000	70,000	50,000	60,000						
Suma de Ingresos		170,000	180,520	201,040	181,040	191,040	131,040	131,040	140,400	140,400	131,040	140,400
Suma Banco e Ingresos	190,000	205,776	191,340	206,260	191,947	194,717	134,587	148,678	180,558	192,988	196,508	207,616
Menos												
Egresos												
Gastos		19,770	18,670	20,053	18,670	19,370	18,670	19,370	18,670	19,370	18,670	19,370
Costos		84,000	84,000	84,000	84,000	84,000	84,000	84,000	84,000	84,000	84,000	84,000
Pago Crédito									20,000	20,000	20,000	20,000
Inversiones	154,224	91,182	83,450	91,300	85,600	87,800	14,279	5,150	5,300	4,150	6,622	3,000
Suma de Egresos	154,224	194,952	186,120	195,353	188,270	191,170	116,949	108,520	127,970	127,520	129,292	126,370
Igual												
Saldos	35,776	10,824	5,220	10,907	3,677	3,547	17,638	40,158	52,588	65,468	67,216	81,246

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

PRESUPUESTO DE COSTOS

Producto	Precio Unidad	Mayo		Junio		Julio		Agosto		Septiembre		Octubre	
Descripción	Pesos \$	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio
Pollo de 2.34 kg	21.00/pollo			2,000	42,000	4,000	8,4000	4,000	84,000	4,000	84,000	4,000	84,000
Producto	Precio Unidad	Noviembre		Diciembre		Enero		Febrero		Marzo		Abril	
Descripción	Pesos \$	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio
Pollo de 2.3 4kg	21.00/pollo	4,000	84,000	4,000	84,000	4,000	84,000	4,000	84,000	4,000	84,000	4,000	84,000

PRESUPUESTO DE GASTOS

Concepto	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Total
Sueldos	12,600	12,600	126,00	12,600	12,600	12,600	12,600	12,600	12,600	12,600	12,600	12,600	151,200
Renta	400												400
Teléfono	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	3,000
Luz	600		600		600		600		600		600		3,600
Gasolina	920	920	920	920	920	920	920	920	920	920	920	920	11,040
Fletes	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	19,200
Viáticos	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	12,000
Licencias			683										683
Servicios	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	3,000
Limpieza	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	4,800
Papelería	100		100		100		100		100		100		600
Reparaciones	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	3,000
Reparaciones de Equipo	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	7,200
Medidas Sanitarias	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	9,600
Total	19,770	18,670	20,053	18,670	19,370	18,670	19,370	18,670	19,370	18,670	19,370	18,670	229,323

PRESUPUESTO DE VENTAS

Producto	Precio Unidad	Mayo		Junio		Julio		Agosto		Septiembre		Octubre	
Descripción	Pesos \$	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio
Pollo de 2.34 kg En pie	14.00/kg 32.76/pollo			2,000	65,520	4,000	131,040	4,000	131,040	4,000	131,040	4,000	131,040
Producto	Precio Unidad	Noviembre		Diciembre		Enero		Febrero		Marzo		Abril	
Descripción	Pesos \$	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio	Unidad	Precio
Pollo de 2.34 kg En pie	14.00/kg 32.76/pollo	4,000	131,040	4,000	140,400	4,000	140,400	4,000	131,040	4,000	140,400	4,000	140,400

Nota: Durante los meses de diciembre, enero, marzo y abril el precio de venta es de \$15.00 / kg

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS 1999 - 2000

Concepto	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Total
Producto de ventas		65,520	131,040	131,040	131,040	131,040	131,040	140,400	140,400	131,040	140,400	140,400	1,413,360
Menos													
Costo de venta		42,000	84,000	84,000	84,000	84,000	84,000	84,000	84,000	84,000	84,000	84,000	882,000
Igual													
Resultado Bruto		23,520	47,040	47,040	47,040	47,040	47,040	56,400	56,400	47,040	56,400	56,400	531,360
% Sobre Venta		35.8	35.8	35.8	35.8	35.8	35.8	40.1	40.1	35.8	40.1	40.1	31.5
Menos													
Gastos	19,770	18,670	20,053	18,670	19,370	18,670	19,370	18,670	19,370	18,670	19,370	18,670	229,323
Igual													
Resultado Operaciones		4,850	26,987	28,370	27,670	28,370	27,670	37,730	37,030	28,370	37,730	37,730	321,807
% Sobre Venta		7.4	20.5	26	21.1	21.1	21.1	26.8	26.3	21.6	26.3	26.8	22.7
Utilidad o Pérdida Acumulada	-19,770	-14,920	12,067	40,437	68,107	96,477	124,147	161,877	198,907	227,277	264,307	302,037	

FALTA PAGINA

No. 44

CONCLUSIONES

1. - Con los resultados obtenidos en el flujo de efectivo, se concluyo que, la inversión inicial es elevada, pero será recuperable en 2 años (mediano plazo), por lo tanto la." Granja de pollo de engorda "es una empresa rentable.
2. - Al hacer un análisis del estado de resultados se considera que el proyecto de la Granja de pollo de engorda es rentable ya que su punto de equilibrio se alcanza en el tercer mes de operación.
3. - Para hacer viable el negocio, se requiere un capital inicial en banco de \$ 190,000 y apoyos de crédito por \$465,000 debido al alto monto de la inversión que es de 632,057.
4. - Debido a la rentabilidad del negocio a partir del octavo mes de operaciones (noviembre) tenemos una liquidez, que nos permite iniciar el pago de los créditos contratados.

ANEXOS

HOJA DE COSTOS ESTANDAR
POLLO DE 2.34Kg

POLLITO DE UN DIA DE NACIDO	42grs.	\$ 4.50
GAS	200grs.	\$ 0.50
CAMA		\$ 0.30
ALIMENTO		
INICIACION	1.08Kg	\$ 3.50
CRECIMIENTO	1.62Kg	\$ 4.24
FINALIZACION	1.90Kg	\$ 5.90
VACUNAS		\$ 1.50
SUBTOTAL		\$ 20.32
MORTALIDAD	3.5%	\$ 0.71
TOTAL		\$ 21.0

BIBLIOGRAFÍA

1. - IVAN R BALCONI. P.H.D.
"Temas de actualidad para la industria Avícola" 1998
2. - Unión Nacional de Avicultores (U.N A)
Boletín informativo mensual Noviembre 1998
3. - Unión Nacional de Avicultores (U.N.A.)
Compendio de indicadores económicos del sector avícola 1998.
Dirección de estudios económicos México D.F Octubre 1998
4. - Unión Nacional de Avicultores (U.N.A.)
Boletín informativo mensual Febrero 1999
5. - Sistema ejecutivo de Datos Básicos 1997
Centro de Estadística Agropecuaria SAGAR.
6. - INEGI. Información Estadística del Estado de Oaxaca. Censo 1995
7. - Uranga Avilés, Jorge, Rafael, Manual de higiene y Sanidad avícola. Tesis Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán, 1994; UNAM.
8. - Gloria Ivonne, María Eugenia, Análisis de los procesos de producción Avícola comercial.
Como plataforma Base para el desarrollo de un Software Mexicano.
9. - Manual para educación agropecuaria aves de corral. Editorial trillas.
10. - Décimo curso de actualización Avimex
"Salud y productividad aviar"
Ciudad de México.
11. - Memorias
111 Seminario avícola, cliente Intervet.
Enfermedades Infecciosas "Inmunodepresoras"
Celebrado los días 17 y 18 de febrero 1999.Ciudad de México
12. - Unión Nacional de Avicultores (U.N.A.)
Boletín Informativo mensual Julio 1998.