



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

64
2 ej.

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN

MERCADOTECNIA VETERINARIA "BASES
MERCADOLOGICAS PARA LA INSTALACION DE
UNA GRANJA PRODUCTORA DE LECHONES EN
TIERRA BLANCA, VERACRUZ."

TRABAJO DE SEMINARIO

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

MEDICO VETERINARIO ZOOTECNISTA

P R E S E N T A :

SAUL LOPEZ CIFUENTES

ASESOR: MVZ. SERGIO CORTES Y HUERTA.

CUAUTITLAN IZCALLI, ESTADO DE MEXICO.

1998.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

265539



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 ADMINISTRACION ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES

U. N. A. M.
FACULTAD DE ESTUDIOS
SUPERIORES CUAUTITLÁN



DEPARTAMENTO DE
EXAMENES 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 Productora de Lechones en
Tierra Blanca, Veracruz."

que presenta el pasante: Saúl López Cifuentes,
con número de cuenta: 9256659-2 para obtener el Título de:
Médico Veterinario 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 12 de Agosto de 1998

MODULO:	PROFESOR:	FIRMA:
<u>I</u> M.C.	<u>Antonio Ramon Herrera</u>	
<u>II</u> M.C.	<u>Luis Hernandez Zorrilla</u>	
<u>IV</u> LIC.	<u>Aginta Silva Gómez</u>	

DEDICATORIA

ESTE TRABAJO ESTA DEDICADO A MI MADRE MARTHA LOPEZ GARCIA
POR LOS ESFUERZOS Y CONSEJOS DURANTE TODA MI CARRERA.

TE QUIERO

A MI PADRE SAUL LOPEZ AMORES (+) POR HABER SIDO UN PADRE
EJEMPLAR DE HABERNOS INCULCADO A MIS HERMANAS: MARGARITA,
LEONOR Y A MI DE SUPERARNOS DIA A DIA.

A LA EMPRESA "DOS MATAS" SOCIEDAD DE PRODUCCION RURAL DE
R.L. EN ESPECIAL AL M.V.Z. YAMIL GARCIA KURI DE DARME SU APOYO
INCONDICIONALMENTE PARA LA REALIZACION DE ESTE TRABAJO DE
SEMINARIO.

GRACIAS

A LA M.V.Z. ANA FLORES MONTES POR LAS SUGERENCIAS PARA LA
REALIZACION DE ESTE TRABAJO DE SEMINARIO.

GRACIAS.

INDICE

INTRODUCCION.....	1
PERSPECTIVAS DEL NEGOCIO A CORTO Y MEDIANO PLAZO.....	2
1 ESTRUCTURA DEL NEGOCIO.....	3
1.1 MISION.....	3
1.2 VISION.....	4
1.3 ORGANIGRAMA.....	5
1.4 DESCRIPCIONES DE PUESTOS.....	6
1.4.1 GERENTE GENERAL.....	6
1.4.2 GERENTE ADMINISTRATIVO.....	7
1.4.3 GERENTE DE PRODUCCION.....	8
1.4.4 RESPONSABLE DE MATERNIDAD Y DESTETE.....	10
1.4.5 RESPONSABLE DEL PIE DE CRIA.....	11
2. INFORMACION BASICA.....	12
2.1 CONTEXTO INTERNACIONAL.....	12
2.1.1 OFERTA MUNDIAL.....	12
2.1.2 DEMANDA MUNDIAL.....	14
2.2 SITUACION NACIONAL.....	15
2.2.1 IMPORTANCIA ECONOMICA.....	15
2.3 INVENTARIO PORCICOLA Y DISTRIBUCION REGIONAL.....	15
2.4 PRODUCCION DE CARNE DE CERDO.....	17
CUADRO 1. MUNICIPIOS CON ACTIVIDAD PORCICOLA IMPORTANTE.....	19

GRAFICO 1. CONSUMO NACIONAL DE CARNE	
(POR ESPECIE) DE 1990-995.....	20
GRAFICO 2. CONSUMO NACIONAL DE CARNE	
DE CERDO DE 1990-1995.....	21
2.5 INFORMACION BASICA INTERNA.....	22
2.5.1 CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO.....	24
2.6 ANALISIS DEL ENTORNO.....	26
PROBLEMAS Y OPORTUNIDADES.....	26
2.7 ANALISIS DE LA EMPRESA.....	27
FUERZAS Y DEBILIDADES.....	27
3. PLANEACION ESTRATEGICA.....	28
3.1 OBJETIVOS/ESTRATEGIAS/PLANES DE ACCION.....	28
4. COSTO DEL PRODUCTO.....	30
5. PRESUPUESTO DE INVERSIONES.....	32
6. PRESUPUESTO DE COSTOS.....	33
PRESUPUESTO DE GASTOS DE ADMINISTRACION 1998.....	34
PRESUPUESTO DE GASTOS DE ADMINISTRACION 1999.....	35
FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO.....	36
PRESUPUESTO DE VENTAS.....	37
ESTADO DE RESULTADOS.....	38
CONCLUSIONES.....	40
BIBLIOGRAFIA.....	41

INTRODUCCION

Históricamente el engordador de cerdos ha carecido de proveedores profesionales de lechones. Frecuentemente los engordadores obtenían sus lechones en acopios de cerdos de traspato, sobrantes de granjas multiplicadoras de pie de cría, o bien, excedentes de granjas comerciales. Por lo general tienen que convivir con numerosos factores adversos como es la adquisición de lechones con alta residencia de enfermedades, con objetivos genéticos diferentes al de producir un cerdo de abasto de alta calidad, y en muchas ocasiones, obtener animales retrasados de otras granjas.

Por estas razones se creó esta empresa que transmitirá los avances tecnológicos al engordador y brindarle la oportunidad de producir buenos animales, que puedan ser competitivos en un mercado actual que cada día se preocupa más por el concepto de la calidad de canal.

El engordador recibe un producto de un alto nivel sanitario y una genética especializada que le permite obtener beneficios económicos importantes a través de un nivel de competitividad superior en el mercado.

Importantes también son los servicios que en materia de asesoría técnica se les proporcionará a los clientes en aspecto de nutrición, instalaciones, sanidad y mercadeo.

PERSPECTIVAS DEL NEGOCIO A CORTO Y MEDIANO PLAZO.

La disminución del poder adquisitivo ha repercutido en una baja de consumo de carne de cerdo percapita, sin embargo, creemos que en la medida que mejore la economía del país tendremos una mejora importante en este renglón, ya que cada día habrá una población más grande en el país que requerirá de carne de cerdo de calidad

Sentimos una gran responsabilidad en continuar produciendo lechones de alta calidad a través de una producción de excelencia para proveer a los engordadores del país con la materia prima que les ayude a producir igualmente un cerdo de engorda de excelente calidad

Nuestra empresa brindará fuentes de trabajo, al estado de Veracruz impulsar el incremento de consumo per-cápita, mejor estatus sanitario y genético y el engordador una materia prima de excelente calidad.

1.- ESTRUCTURA DEL NEGOCIO

1.1.- MISION

“Satisfacer las necesidades del engordador porcícola ofreciéndole lechones con alta calidad sanitaria y genética, y servicios técnicos en aspectos de nutrición, instalaciones, sanidad y mercadeo.”

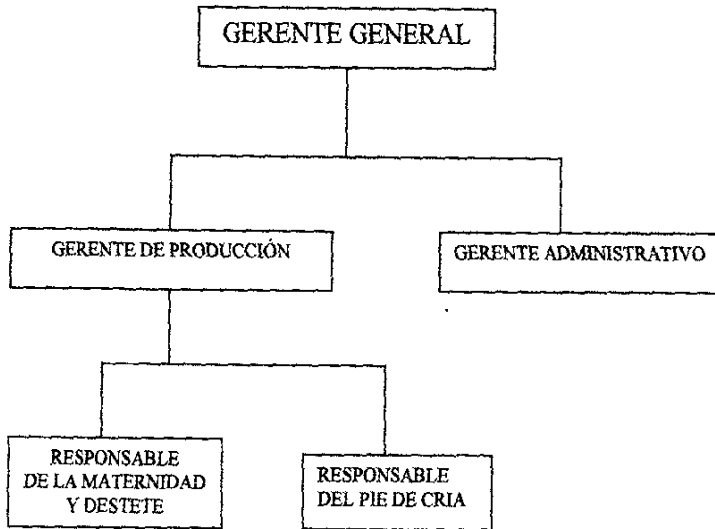
1.2

VISION

Ser una empresa líder en la producción de lechones basándose en una alta calidad genética y sanitaria.

1.3

ORGANIGRAMA



1.4 DESCRIPCIONES DE PUESTOS

1.4.1 GERENTE GENERAL

MISION DEL PUESTO: Dirigir y administrar la producción de lechones de alta calidad genética y sanitaria, para su abastecimiento en el estado de Veracruz.

AREA RESULTADOS	RESPONSABILIDAD	PARAMETROS
-Administrar	<ul style="list-style-type: none">- Manejos de recursos- Humanos.- Financieros.- Tecnológicos.- Información.	<ul style="list-style-type: none">-Resultados de los estados financieros-Faltantes
-Zootécnicas	<ul style="list-style-type: none">- Proveer de una gen, - tica mejorada.- Promover de una ad-- ministración efici-- ente.- Proporcionar la ali- mentación adecuada en sus diferentes etapas.- Seleccionar un esquema de manejo adecuado pa- ra la granja.- Diseñar una medicina preventiva de acuerdo a la zona.- Brindar estímulos.- Crear un ambiente de trabajo agradable.- Involucrarse en las resoluciones de los problemas.- Obtener los resulta- dos contra lo pre- supuesto.- Uso óptimo de los re- cursos.	<ul style="list-style-type: none">- Ganancia diaria de peso.- Conversion alimenticia-Desempeño del trabajo.-Rotación del personal.-Trabajo de equi- po.-Balance deresul- tado.-Balance general.

1.4.2 GERENTE ADMINISTRATIVO.

MISION: Dirigir y administrar oportunamente los recursos de la empresa para obtener el máximo rendimiento de los mismos.

AREA RESULTADOS	RESPONSABILIDAD	PARAMETROS
Contabilidad.	-Interpretación de los resultados obtenidos utilizando bases contables para dar información oportuna y veraz.	-Balance general. -Edo. Financiero.
Planear	-Llevar a cabo oportunamente las operaciones mercantiles y financieros para asegurar el flujo de efectivo.	-Balance general.
Control.	-Comprobar que todas las transacciones previstas se lleven a cabo a tiempo.	-Inventario. -Pagos. -Cobros.

1.4.3 GERENTE DE PRODUCCION.

MISION: Dirigir e impulsar la producción de lechones hacia un mercado exigente basada en una alta calidad genética y estatus sanitario.

AREA RESULTADOS	RESPONSABILIDADES	PARAMETROS
-Zootécnicas	<ul style="list-style-type: none">- Dirigir una selección de genética mejorada.- Manejo adecuado de acuerdo a la zona, una administración eficiente, una sanidad óptima y una alimentación eficiente.	<ul style="list-style-type: none">-Par metros productivos.-Monitoreo de producción.
-Liderazgo	<ul style="list-style-type: none">- Crear trabajo de equipo.- Brindar incentivos.- Apoyar a las áreas productivas cuando se requieran.- Escuchar los problemas de los trabajadores y poder llegar a una solución.- Estar conciente de las necesidades de los trabajadores.- Promover la superación personal.	<ul style="list-style-type: none">-Desempeño laboral- Rotación del personal.Conocimiento adquirido.
-Control	<ul style="list-style-type: none">- Chequeo por área, que se este llevando adecuadamente las indicaciones zootécnicas.- Llevar registros periódicos, respecto a la productividad de la granja.	<ul style="list-style-type: none">-Monitoreo producción.- Desviaciones

AREA RESULTADOS	RESPONSABILIDADES	PARAMETROS
- Promoción de ventas	- Brindar asesoría técnica especializada.	Clientes -satisfechos. -No de ventas. -Retorno de clientes.
- Ventas	- Programación de ventas.	-Flujo de ventas. -Rotación de inventarios.

1.4.4 RESPONSABLE DE MATERNIDAD Y DESTETE.

MISION: Realizar las recomendaciones predispuestas por el gerente de producción para llevar a cabo el máximo desarrollo genético y sanitario de los lechones, haciendo un uso eficiente de las instalaciones.

AREA DE RESULTADOS	RESPONSABILIDAD	PARAMETROS
- Zootécnicos	- Aparición del procedimiento establecido	- Pedimentos productivos
- Liderazgo	- Trabajo de equipo. - Dar soluciones, no problemas. personal.	- Desempeño laboral. - Rotación de

1.4.5 RESPONSABLE DEL PIE DE CRIA

MISION: Uso eficiente del pie de cría para obtener el máximo proyecto zoonosanitario.

RESULTADOS	RESPONSABILIDAD	PARAMETROS
- Zootécnicos	- Actividades predispuestas para el uso del pie de cría. - Uso eficiente, veraz y oportuno del pie de cría.	-Monitoreo de producción.
- Liderazgo	- Unión de equipo. - Superación personal. - Participativos.	-Desempeño laboral. -Rotación del personal.

2 INFORMACION BASICA

2.1. CONTEXTO INTERNACIONAL.

2.1.1. OFERTA MUNDIAL.

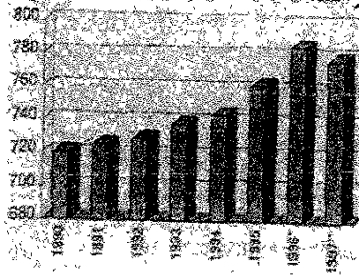
En el periodo 1990 - 1996 el inventario porcícola mundial fue en promedio de 743.5 millones de cabezas anuales. Los países que hacen el mayor aporte al inventario, en orden de importancia son : China, quien de manera individual participa con el 52.2% (Alemania, España, Francia y Noruega) y en tercer lugar Estados Unidos con el 7.7%.

México participa con el 1.42% del total de inventario mundial, con un promedio de 10.6 millones de cabezas en los últimos siete años, que le permitió ocupar en 1996 el 14° lugar a nivel mundial

Respecto a la producción de carne de cerdo, el volumen total mundial alcanzó un promedio anual de 68.4% millones de toneladas en canal en el periodo 1990-1996.

La producción de carne de cerdo tiende a aumentar de manera sostenida, pues de 1990 a 1996 logró una tasa de crecimiento promedio anual de 4.2%. En 1996 se produjo un volumen de 78.5 millones de toneladas en canal, mientras que para 1997 se pronostica obtener 79.1 millones de toneladas, al enviarse un mayor número de cerdos al sacrificio. En este renglón México ocupa 16° lugar a nivel mundial, al participar con el 1.3% del total producido.

Poblacion Mundial de Porcino. (Millones de Cabezas)



observado cambios en la estructura productiva, pues las empresas tienden a buscar un mayor grado de integración en la cadena, al tiempo que se están desarrollando algunos megaproyectos porcícolos de alto nivel tecnológico, particularmente en Yucatán.

En el periodo 1992-1994 se detuvo la caída en el inventario, lográndose cierta estabilidad; sin embargo, a partir de 1995 nuevamente se desplomo, lo cual se explica básicamente por el hecho de que los productores sobre todo los semitecnificadores, enviaron muchos animales sin finalizar al sacrificio, en un intento de obtener liquidez para cubrir sus créditos, principalmente en dólares, al verse seriamente afectados por la devaluación de diciembre de 1994

A ello se agrego el incremento de los costos de producción por el aumento en los precios de sus insumos y el retiro de precios de garantía del sorgo que afecto la rentabilidad de las granjas porcinas (gráfica numero 6)

Respecto a la distribución regional del inventario en el país, hay entidades que aparentemente no tienen tradición porcícola pero que se ubican dentro de los primeros lugares en este renglón, como es el caso de Chiapas y Guerrero. Sin embargo, pierden importancia en cuanto a volúmenes producidas de carne, ya que su desarrollo tecnológico y organización productiva es baja. Chiapas ocupa el primer lugar en inventario con 8.3% del total nacional, el segundo lugar es para el Estado de México con el 7.8% y el tercero para Michoacán con el 7.7%.

Otros estados de importancia son Sonora con 7.4%, Veracruz con 7.3%,

Guanajuato con 5.7% , y Guerrero y Oaxaca con 5.1% cada uno. En total, estas entidades concentraron el 54.5% del inventario nacional en promedio de los últimos nueve.

2.4 PRODUCCION DE CARNE DE CERDO.

Los diferentes modos de explotación de las piaras, aunado al tipo de tecnología utilizada, se reflejan en una marcada diferencia en los aportes a la producción nacional de carne de cerdo por parte de las entidades de la república.

Jalisco es el líder con un promedio anual de 169,194 toneladas en el periodo 1985-1996, lo que significa 19% de producción nacional; Sonora ,con un volumen de 126,584 toneladas, participa con el 14%; Guanajuato, con una producción de 97,229 toneladas aporta el 11%; y Michoacán, con 84,523 toneladas representa el 10%. Otros estados importantes son Puebla con 50,283 toneladas y Yucatán con 30,616 toneladas. En conjunto, estas ocho entidades aportan el 73% de la producción nacional de carne de cerdo

La producción de carne alcanzo su mayor nivel en 1985 De ese año y hasta 1989, es decir los primeros tres años después de que México ingreso al GATT, la caída acumulada era del orden de 43.8%, el nivel mas bajo en el periodo analizado.

El crecimiento de la producción de carne de cerdo ha sido sostenido a partir de 1990, logrando su mayor avance en 1995, cuando alcanzo un total de 954 mil toneladas en canal, como resultado del envío por parte de los productores

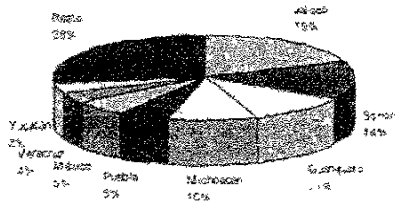
de un mayor número de cerdo sin finalizar a sacrificio con el fin de allegarse recursos para solventar sus adeudos financieros. En 1996 el volumen de carne producida disminuyó ligeramente para llegar a 890 mil toneladas en canal.

Cuadro 3. Municipios con actividad porcícola importante

ENTIDAD	MUNICIPIOS
Jalisco	Lagos de Moreno, Zapopan y Col. Guzmán
Sonora	Navojoa, Cajeme y Hermosillo
Guerrero	Périmo, Abasco
Michoacán	La Piedad, Morelia y Zamora
Puebla	Tehuacán, Palmar del Bravo, Tepanaco de López y Tecamachalco
Veracruz	Jalapa y San Juan Evangelista
Efo. Mex.	Guautlán y Texcoco
Yucatán	Mérida, Miná, Mopiche, Acanceh, Progreso y Cancuc
Querétaro	Querétaro, San Juan del Río, El Márquez, Corregidora, Colón y Huajuapam

Fuente: Dirección de Agronegocios y Fondos de Fomento-Banamex con datos de HIRA

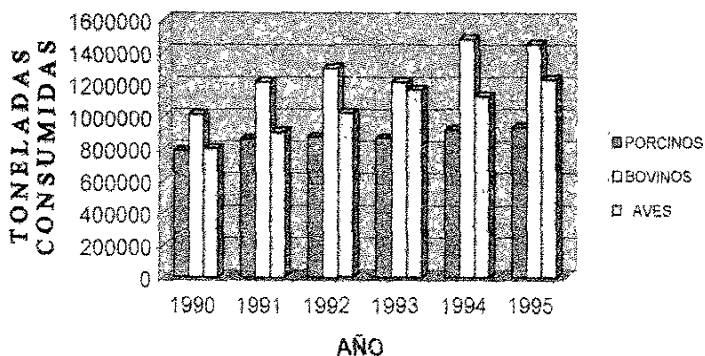
Participación promedio por entidad en producción de carne de porcino. (1985-1996)



CONSUMO NACIONAL DE CARNE (POR ESPECIES)
1990 - 1995

AÑO	PORCINOS	BOVINOS	AVES
1990	786666	1012699	802109
1991	859877	1217237	904254
1992	874870	1301635	1022309
1993	867549	1213789	1168908
1994	915640	1482477	1127201
1995	935560	1451234	1233739

CONSUMO NACIONAL DE CARNE
(POR ESPECIES)
1990 - 1995



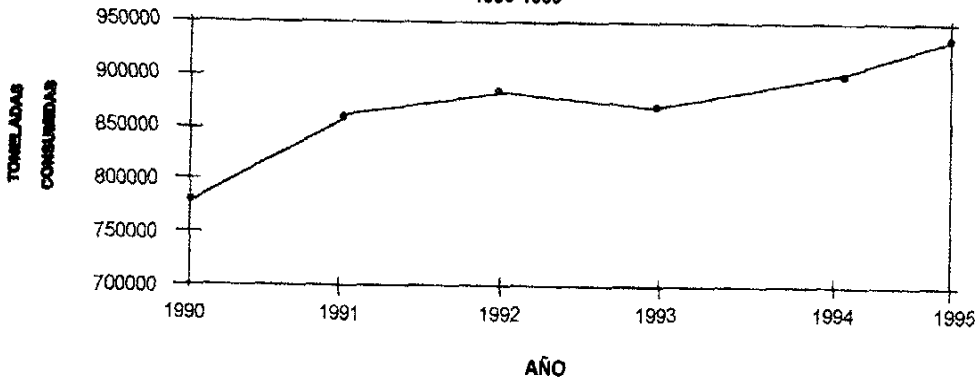
En el gráfico se muestra las principales especies que son consumidas a nivel nacional:

La carne de cerdo a mantenido un incremento regular en comparación con la carne de bovino la cual ha tenido altibajos en el mercado y muestra una tendencia a disminuir su consumo

**CONSUMO NACIONAL DE CARNE DE CERDO
1990-1995**

AÑO	TÓNELADAS CONSUMIDAS	INCREMENTO PORCENTUAL
1990	786666	
1991	859877	9.30%
1992	874870	1.74%
1993	867549	-0.83%
1994	915640	5.54%
1995	935560	2.17%

**CONSUMO NACIONAL DE CARNE DE CERDO
1990-1995**



2.5 INFORMACION BASICA INTERNA

La granja porcícola Lic. Manuel Martínez Niembro esta ubicada en el Km. 19.5 carretera Tinajas - Tierra Blanca, en el estado de Veracruz. La situación geográfica de Tierra Blanca se encuentra situada a 18 grados, 28 minutos 0 segundos de latitud norte. 96 grados, 21 minutos y 30 segundos de longitud del meridiano de Greenwich. A una altura de 27-59 metros sobre el nivel del mar.

Limita al norte con el municipio de Omealca y Cotaxtlá. Al sur con el municipio de tres valles y Cosamaloapan. Al este con el municipio de Tlalixcoyan e Ignacio de la Llave. Y al oeste con el municipio de Acatlán de Pérez Figueroa y Tuxtepec del estado de Oaxaca.

El municipio cuenta con una población aproximada de 153,000 habitantes siendo en su mayoría mestizos y jarochos y una minoría de descendencia afroantillana, españoles y árabes, mas una etnia procedente de la región de Mézate de Oaxaca mismo que están ubicados en el poblado 5 y Arroyo Tambor.

El clima predominante la mayor parte del año es cálido húmedo tropical con abundantes lluvias en el verano y en el invierno, durante los meses de diciembre y enero hay algunos días fríos y otros días frescos

La granja se localiza dentro del rancho Hidalgo, con una superficie de 100 hectáreas, colindando con los siguientes ranchos La Gloria, Zacatecas y Esmeralda. Y con los siguientes ejidos Quechuleño, el Fraile, Mata Alta y el Amate. El río que colinda es el Estanzuela afluente del río Papaloapan.

Contaremos con líneas genéticas de la empresa Seghers Hybrid con una existencia de 135 vientres en producción estas hembras son 8 sementales de la raza Duroc, Landrace y York.

Las áreas de maternidad constan de 4 galeras cada una con 7 jaulas elevadas. La duración de la lactancia es de 21 días.

El área de destete consta de 28 jaulas elevadas cada jaula con 12 lechones, en esta área permanecen con un promedio de 6 semanas con un peso promedio de 22 Kg.

La sementalera consta de 11 corrales para alojar a hembras destetadas, primerizas y sementales.

El área de observación consta de 66 jaulas dividida en cuatro bloques, dos bloques de 17 jaulas y dos bloques de 16 jaulas duran en esta área 42 días.

El área de gestación consta de 4 corrales cada corral es ocupado por 12 cerdas, en esta área duran 65 días.

2.5.1 CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO

CARACTERISTICAS:

- Lechòn proveniente de cerdas especializadas para lechòn de engoda.
- 20 Kg a la venta.
- 60 dàs de edad.
- Vacunados contra fiebre porcina clásica y Auyesky.
- Conversión alimenticia de 30 Kg mínimo.

VENTAJAS:

- Mayor ganancia de peso.
- Mejor conversión alimenticia .
- Mejor tiempo al mercado.
- Proviene de línea especiales.
- Junto con el producto se ofrecen asesoramiento sin cargo extra.

BENEFICIO:

El engordador va obtener utilidad de los cerdos al gastar menos en alimentos , sacarlos en menor tiempo, de buena calidad, con apoyo técnico especializado

PRECIO \$ 500 X LECHON

PLAZA:

El punto de venta es la misma granja, aquí se muestran los animales a los clientes y se trata la venta.

2.6 ANALISIS DEL ENTORNO

OPORTUNIDADES	ACCIÓN DE DESARROLLO
- Acuerdo de libre comercio	- Asociamos con empresas extranjeras. Para el aporte de nuevas o líneas genéticas mejoradas.
- Tecnología de punta	- Uso de las técnicas en apoyo aumentar más para una calidad y eficiencia de un producto.
- Vías de comunicación	- Abrir nuevos mercados. - Servicio oportuno y a tiempo.
- Tendencia demográfica	- Aumento de las necesidades de un cliente.
- Derechos humanos	- Proporcionar calidad de vida a nuestros trabajadores.

PROBLEMAS	POSIBLE MITIGACIÓN
- Poder adquisitivo.	- Desarrollo de posibles temporadas de venta.
- Devaluaciones	- Tener producto sobre inventariados. - Reducir créditos. - Invertir en activos.
- Efectos climatológicos	- Prever compras a tiempo o por temporadas.
- Abastecimiento	- Ver y buscar penetraciones de nuevos mercados.

2.7 ANALISIS DE LA EMPRESA

FUERZAS:	POSIBLE APLICACIÓN.
Calidad del producto y servicio.	Se va a conocer por si sólo mi producto.
Crecimiento de la clientela.	- Necesidad de aumentar de producción. - Barato costo de producción. - Me va a ser mas competitivo.
Conocimiento del mercado.	- Mejor penetración aceptado de Mercado.
Calidad de trabajadores.	- Aumentar en la eficacia de la productividad.
Actitud y motivación.	- Mejor integración de equipo.

DEBILIDADES	QUE IMPIDE	CORRECCIÓN
Posición de precios	- Evita el presupuestado ventas	Saber que época me conviene vender.
	- Menor flujo de ventas	
	- Impide disminución de liquidez de la empresa.	Planear ciclos productivos.
Estructura de costos	- Liquidez de la empresa se ve disminuida.	- Conocimientos de l área que se afecta y un estudio más a fondo.

3. Planeación Estratégica

3.1 Objetivos / estrategias / Planes de Acción

PLANEACION ESTRATEGICA

AREA DE RESULTADOS Ventas Comercializacion	FECHA		
OBJETIVO 1 -Aumentar las ventas de lechones en un 15 % para el mes de diciembre 1998 Vs, el 1997	APROBADO POR GERENTE GRAL.		
ESTRATEGIAS 1 1 - Aumentar la cartera de clientes para el mes de diciembre 1998. 1.2 - Aumentar la produccion de lechones en un 15 % en el mes de octubre. 1 3 - Elaborar campanas promocionales de imagen			
PLANES DE ACCION	FECHAS INICIO TERMINO		
1 1 1 - Inventario actual de c clientes.	1/03/98	10/03/98	GERENTE PRODUCCION
1.1.2 - Contactar con posibles clientes.	11/03/98	20/03/98	GERENTE PRODUCCION
1.1.3 - Procedimiento de servicio tecnico como valor agregado.	21/03/98	31-04-98	GERENTE PRODUCCION
1 2 1 - Seleccion previa del pie de cria	1/05/98	10/05/98	GERENTE PRODUCCION
1.2 2.- manejo zoonosanitario del nuevo pie de cria.	11/05/98	12/05/98	GERENTE PRODUCCION
1 2 3.- Chequeo 2 veces al dia de calores	13/05/98	30/05/98	GERENTE PRODUCCION
1 2.4.- Dar servicio a las hembras preseleccionadas que entraron en calor en el mes de mayo.	1/06/98	28/06/98	GERENTE PRODUCCION
1 2 5 - Cambio de ubicacion de las hembras cubiertas.	29/06/98	1/07/98	GERENTE PRODUCCION
1 2 6 - Chequeo de retorno de calores 2 veces al dia y cubrir aquellas que repiten.	2/07/98	15/07/98	GERENTE PRODUCCION
1 3 1 - Identificacion de los medios de comunicacion.	15/10/98	22/10/98	GERENTE ADMINISTRATIVO
1.3 2 - Evaluacion costo beneficio del mejor medio.	23/10/98	25/10/98	GERENTE ADMINISTRATIVO
1 3 3 - Hacer contrato del medio escogido	1/11/98	31/12/98	GERENTE ADMINISTRATIVO

PLANEACIÓN ESTRATÉGICA .

AREA DE RESULTADOS: Gerente de venta.

Objetivo 2.- Incrementar, en un 15% la producción de lechones anualmente, en 2000.

<p>Estrategias.</p> <p>2.1. Tener la materia prima necesaria.</p> <p>2.2. Analizar las áreas de mejora en el proceso de producción.</p> <p>2.3. Capacitar a la mano de obra en los procesos técnicos.</p>
--

Planes de acción.	Responsable
<p>2.1.1 Planear la producción mensualmente.</p> <p>2.1.2 Enlistar la materia prima que se requiere para llenar las necesidades de producción mensualmente.</p> <p>2.1.3 Cotizar con los proveedores y hacer pedidos un mes antes.</p>	<p>Gerente de Producción.</p> <p>Gerente de Producción.</p> <p>Gerente Administrativo.</p>
<p>2.2.1 Revisar los registros reproductivos de las cerdas y los sementales.</p> <p>2.2.2 Comparar los resultados de los registros con los parámetros esperados.</p>	<p>Gerente de Producción.</p> <p>Gerente de Producción.</p>
<p>2.3.1 Reunirse con los trabajadores una vez al mes para conocer problemas o inquietudes y dar soluciones.</p> <p>2.3.2 Actualización constante por medio de publicaciones y seminarios de actualización.</p> <p>2.3.3 Poner énfasis donde están más bajos los resultados para capacitar al personal encargado de esa área.</p>	<p>Gerente General.</p> <p>Gerente de Producción.</p> <p>Gerente de Producción.</p>

4.- COSTO DEL PRODUCTO

COSTO ESTÁNDAR MADRE .

1.- Precio del pie cría	\$ 3,000.00
2.- Alimentación	\$ 4,565.00
(Promedio 892 días)	
3.- Medicamentos	\$ 400.00
	<hr/>
	\$ 7,965.00
4.- Valor de recuperación de desecho.....	\$ 3,150.00
	<hr/>
	\$ 4,815.00

COSTO ESTÁNDAR SEMENTAL .

1.- Precio.....	\$ 5,000.00
2.- Alimentación	\$ 1,597.00
(544 Días)	
3.- Medicamentos	\$ 89,355.00
(544 Días)	
4.-Valor de recuperación de desecho.....	<u>\$ 3,150.00</u>

Costo de 24 meses \$ 3,536.00

5.- Numero de montas semanal promedio de 6.....\$ 22.00

COSTO ESTÁNDAR LECHÓN 5.500 KG.

(Lote de 10 lechones)

1.- Costo del vientre	\$1,203.75
2.- Costo de inseminación.....	\$ 22.00
3.- Alimento preiniciador por consumo por lechón en 21 días.....	\$ 24.055
4.- Medicamento.....	\$ 20.00
	<hr/>
	\$ 1,269.805

COSTO ESTÁNDAR LECHON 20 KG.

(Lote de 10 lechones)

1.- Alimento Preiniciador	\$ 774.58
2.- Alimento Iniciador	\$ 489.35
3.- Medicamentos.....	\$ 39.75
	<hr/>
	\$ 2,573.485

PRESUPUESTO DE INVERSIONES

DESCRIPCION DE LA INVERSION	1997		1998									
	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT
PIE DE CRIA	137,000	84,000	84,000	84,000	63,000							
COMPUTADORA			10,000									
PROGRAMA DE COMPUTO			5,000									
COMEDERO PARA LECHONES EN MATERNIDAD					2,800							
COMEDERO PARA DESTETE	4480	4480	4480	4480								
TERRENO (1 Ha)	3750	3750	3750	3750								
MOBILIARIO PARA OFICINA	500	500	500									
JAULAS PARA MATERNIDAD	8400	8400	8400	8400	8400							
JAULAS PARA GESTACION	9240	9240	9240	9240	9240							
CORRALES PARA HEMBRAS DESTETADAS	2500	2500	2500	2500								
SALA DE DESTETE CON 28 JAULAS							11,200	11,200	11,200	11,200	11,200	
INSTALACION ELECTRICA	5000	5000										
INSTALACION HIDRAULICA	5000	5000	5000									
TELEFONO			3500									
BASCULA DE UNA TONELADA (REVUELTA)	5000						6,000					
BODEGA DE ALIMENTO	10000											
OFICINA (CONSTRUCCION)	2000	2000	2000									
REFRIGERADOR	1200											
TOTAL	194,070	124,870	138,370	112,370	83,440	0	17,200	11,200	11,200	11,200	11,200	0

PRESUPUESTO DE COSTO

PRESUPUESTO DE COSTO

LECHON	1998	Precio unidad.	JUL		AGO		SEPT		OCT		NOV		DIC		1999	ENE (*)	
			Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor		Unidad	Costo
20 Kgs.		290	176	51040	235	68150	235	68150	235	68150	200	58000	200	58000		235	68150
TOTAL		290	176	51040	235	68150	235	68150	235	68150	200	58000	200	58000		235	68150

FEB		MAR		ABR		MAY		JUN		JUL (*)		AGO	
Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Costo
235	68150	177	51040	294	82260	235	68150	235	68150	235	68150	235	68150
235	68150	177	51040	294	82260	235	68150	235	68150	235	68150	235	68150

SEPT		OCT		NOV		DIC	
Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor
235	68150	235	68150	235	68150	269	78010
235	68150	235	68150	235	68150	269	78010

PRESUPUESTO GASTOS DE ADMINISTRACION

1999

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGOS	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
SUELDOS	11500	11500	11600	11600	11600	11600	11600	0	11600	11600	11600	11600	127400
PRESTACIONES	2300	2300	2320	2320	2320	2320	2320	2320	2320	2320	2320	2320	27800
RENTA	200	200	200	200	250	250	250	250	250	250	250	250	2800
TELEFONO	0	240	0	0	200	200	200	250	260	270	265	280	2165
LUZ	530	540	580	600	250	200	250	200	200	250	200	200	4000
GASOLINA	600	650	750	800	300	200	200	250	200	250	200	200	4600
FLETES	800	820	1000	1200	1500	1200	1000	1000	1010	1100	1150	1200	12980
ASESORIAS	3000	3000	3000	3000	3500	3500	3200	3000	3500	3500	3500	3500	39200
VIATICOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
LIMPIEZA	4000	400	400	400	380	250	200	200	200	200	200	200	7030
PAPELERIA	120	120	98	150	200	150	100	120	150	130	100	130	1568
REPARACIONES	0	0	0	500	0	0	0	0	0	0	0	0	500
VIGILANCIA	500	500	500	500	600	500	500	500	500	500	500	500	6100
AGUA	450	400	480	500	500	500	500	550	410	500	550	500	5840
TOTAL	24000	20670	20928	21770	21600	20870	20320	8640	20600	20870	20835	20880	241983

FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO

CONCEPTO	1997						1998							
	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
SALDO BANCOS	194070	2650	540	5010	31765	7495	1745	68045	17235	103520	119038	144388	51733	60613
MAS														
INGRESOS														
APORTE DE CAPITAL	10000	0	100000	150000	70000	10000	0	50000	100000	0	0	0	0	0
COBRANZAS			0	0	0	0	0	0	88000	117500	117500	117500	100000	100000
CREDITOS		130000	0	0	0	0	150000	0	0	0	0	0	0	0
SUMA DE INGRESOS	10000	130000	100000	150000	70000	10000	150000	50000	188000	117500	117500	117500	100000	100000
SUMA BANCOS	E	204070	132850	100540	155010	101765	17495	151745	118045	205235	221020	236538	261888	151733
INGRESOS														160613
MENOS														
EGRESOS														
GASTOS	7350	7240	8670	8925	8880	13800	13510	17260	18165	18432	18750	19905	20720	19360
COSTOS	0	0	0	0	0	0	51040	68150	68150	68150	58000	58000	68150	68150
INTERESES	0	0	1950	1950	1950	1950	1950	4200	4200	4200	4200	2250	2250	2250
PAGO DE CREDITO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	130000	0	0
INVERSIONES	194070	124870	138370	112370	83440	0	17200	11200	11200	11200	11200	0	0	0
SUMA DE EGRESOS	201420	132110	148990	123245	94270	15780	83700	100810	101715	101982	92150	210155	91120	89760
IGUAL														
SALDO		2650	540	510	31765	7495	1745	68045	17235	103520	119138	144388	51733	60613
														70853

PRESUPUESTO DE VENTAS

PRESUPUESTO DE VENTAS

PRODUCTO	1998	Precio unidad.	JUL		AGO		SEPT		OCT		NOV		DIC		1999	ENE (\$530.00)	
			Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor		Unidad	Valor
Descripcion		Pesos.															
LECHON (20 KG)		\$500 00	176	88000	235	117500	235	117500	235	117500	200	100000	200	100,000		235	124550
TOTAL		500	176	88000	235	117500	235	117500	235	117500	200	100000	200	100,000		235	124550

FEB		MAR		ABR		MAY		JUN		JUL (\$561.800)		AGO	
Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor
235	124550	176	93280	294	147000	235	124550	235	124550	235	132023	235	132023
235	124550	176	93280	294	147000	235	124550	235	124550	235	132023	235	132023

SEPT		OCT		NOV		DIC	
Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor
235	132023	235	132023	235	132023	269	151124
235	132023	235	132023	235	132023	269	151124

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

1998

1998

CONCEPTO	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL	
VENTAS										88000	117500	117500	117500	100000	100000	640500
PRODUCTOS			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SERVICIOS			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL DE VENTAS			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
MENOS																
COSTO DE VENTAS			0	0	0	0	0	0	0	51040	68150	68150	68150	58000	58000	371490
COSTO DE SERVICIOS			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IGUAL																
RESULTADO BRUTO			0	0	0	0	0	0	0	36960	49350	49350	49350	42000	42000	269010
% SOBRE VENTAS				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
MENOS																
GASTOS DE ADMON.	7350	7240	8670	8925	8880	13800	13510	17260	18165	18432	18750	19905	20720	19360	200967	
GASTOS DE VENTA			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
OTROS GASTOS			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
SUMA DE GASTOS			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
IGUAL																
RESULTADO OPERACIÓN	-7350	-7240	-8670	-8925	-8880	-13800	13510	17260	18795	30918	30600	29445	21280	22640	129583	
% SOBRE VENTA									21.35	26.31	26.04	25.05	21.28	22.64	0	

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO 1999

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
VENTAS	124550	124550	93280	147000	124550	124550	132023	132023	132023	132023	132023	151124	1549719
PRODUCTOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SERVICIOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL DE VENTAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
MENOS													
COSTO DE VENTAS	68150	68150	51040	82260	68150	68150	68150	68150	68150	68150	68150	78010	824660
COSTO DE SERVICIOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IGUAL													
RESULTADO BRUTO	56400	56394	42240	64740	56400	56400	63873	63873	63873	63873	63873	73114	725053
% SOBRE VENTAS		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
MENOS													
GASTOS DE ADMON	24000	20670	20928	21770	21600	20870	20320	20240	20600	20870	20835	20880	253583
GASTOS DE VENTA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
OTROS GASTOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SUMA DE GASTOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IGUAL													
RESULTADO OPERACIÓN	32400	35724	21312	42970	34800	35530	43553	43633	43273	43003	43038	52234	471470
% SOBRE VENTA	26.01	28.68	22.84	29.23	27.94	28.52	32.98	33.04	32.77	32.57	32.59	34.56	

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO 1999

CONCLUSIONES.

En esta empresa para que sea más viable la rentabilidad y flujo de efectivo debemos de minimizar los costos. Uno de estos costos de mayor importancia es la alimentación, ya que representa alrededor de un 80% de la producción total. Podemos resolverlo con la fabricación de nuestro alimento además de tener un costo menor que nos favorecerá con los problemas que con lleva a adquirir alimentos de otras marcas.

Con mucho esfuerzo con nuestra gente, mantendremos una cultura de excelencia en los aspectos de producción de lechones y la atención de nuestros clientes, proporcionando lechones de calidad constante y asistencia técnica, otorgándonos una reputación de seriedad y profesionalismo en el mercado.

BIBLIOGRAFÍA.

- 1.- Revista México Ganadero, Suplementos de Mercado, Febrero 1998,CNG.
- 2.- Revista México Ganadero, Suplementos de Mercado, Marzo 1998,CNG.
- 3.- Revista Nuestro Acontecer Porcino, Vol. V N° 26 Agosto – Septiembre 1997, pag 4,5,6. Ediciones pecuarias de México, S. A. de C. V.