

54
2ej.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AVENIDA DE
MEXICO

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN

MERCADOTECNIA VETERINARIA

“ELEMENTOS BASICOS DE MERCADOTECNIA APLICADOS A LA
INSTALACION DE UNA GRANJA PRODUCTORA DE LECHONES PARA
ENGORDA EN EL MUNICIPIO DE APAN.HIDAELGO.

TRABAJO DE SEMINARIO

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
MEDICO VETERINARIO ZOOTECNISTA
P R E S E N T A

HECTOR HERRERA GUTIERREZ

ASESORES: MVZ SERGIO CORTES Y HUERTA
MVZ ALEJANDRO PAREDES FERNANDEZ

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEX



~~1977~~

1998

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

257755



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 está 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
AVENIDA DE
MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN
UNIDAD DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES

SECRETARIA DE EDUCACION PUBLICA
UNIVERSIDAD NACIONAL AVENIDA DE MEXICO
CUAUTITLAN, EDO. DE MEXICO
DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES

DR. JAIME KELLER TORRES
DIRECTOR DE LA FES-CUAUTITLAN
PRESENTE.

AT'N: ING. RAFAEL RODRIGUEZ CEBALLOS
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la FES-C.

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

Mercadotecnia Veterinaria. Elementos Básicos de Mercadotecnia
aplicados a la instalación de una granja productora de lechones
para engorda en el Municipio de Apan, Hidalgo.

que presenta el pasante: Héctor Herrera Gutiérrez
con número de cuenta: 9352847-0 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"

Cuautilán Izcalli, Edo. de México, a 2 de Noviembre de 1997

MODULO:	PROFESOR:	FIRMA:
<u>I.</u>	<u>M.C. Luis Fernández Zorrilla</u>	<u>[Firma]</u>
<u>II.</u>	<u>M.C. Antonio Ramón Herrera</u>	<u>[Firma]</u>
<u>IV.</u>	<u>Lic. Aminta Silva Gómez</u>	<u>[Firma]</u>

DEP/VOBOSEM

A MIS PADRES:

GRACIAS POR LO QUE SOY.

A MI HERMANA:

POR SU APOYO EN TODO LO QUE HAGO.

A MIS AMIGOS:

HIQUINGARI, ORLANDO, JESUS Y LUIS POR SU AMISTAD INCONDICIONAL.

AL D.R. VELAZCO:

POR SU AYUDA EN ESTE TRABAJO

AL D.R. SERGIO CORTES

POR ENSEÑARME OTRO PANORAMA DE LA VETERINARIA.

INDICE

INTRODUCCION	1
MISION	4
ORGANIGRAMA	5
SITUACION MACROECONOMICA	6
SITUACION MUNDIAL DE LA CARNE DE CERDO	6
SITUACION DE LA PORCICULTURA MEXICANA HASTA 1997	9
MARKETING MIX	19
FUERZAS Y DEBILIDADES	20
OBJETIVOS, ESTRATEGIAS Y PLAN DE ACCION	22
CUADROS DE ESTADOS FINANCIEROS DE LA GRANJA	28
PRESUPUESTOS DE VENTAS	29
PRESUPUESTOS DE COSTOS	32
PRESUPUESTOS DE INVERSION	36
GASTO DE ADMINISTRACION	39
FLUJOS DE EFECTIVO	42
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS	47
CONCLUSIONES	54
ANEXO	55
COSTOS DE PRODUCCION	56
TABLA DE PAGOS DEL FINANCIAMIENTO	57
DESCRIPCION DE PUESTOS	58
CUESTIONARIO PARA ESTUDIO DE MERCADO	70
BIBLIOGRAFIA	73

INTRODUCCION

La carne de cerdo en México ha sido por mucho tiempo parte de la base alimenticia del mexicano, en platillos tradicionales como la cochinita pibil, las carnitas, además de otros de consumo diario como los asados, estofados y una gran variedad de jamones y embutidos. Por tanto la carne de cerdo tiene un consumo muy amplio y constante. Además tiene la ventaja de ser más barata que la carne de res lo que la hace más accesible a la población con las mismas ventajas nutritivas que la otra.

Existen personas que solamente se dedican a la engorda de cerdo ya que es la práctica más sencilla en el ciclo de producción de cerdo, pues no se necesita tanta técnica, ni una alta complejidad en instalaciones como se da en la crianza de los mismos. Estas personas buscan lechones que salgan al mercado en menos tiempo, magros y saludables.

Las gráficas y tablas que posteriormente se presentan en el anexo, muestran una demanda constante y creciente de la carne de cerdo lo que justifica la instalación de una granja de cerdo hoy día.

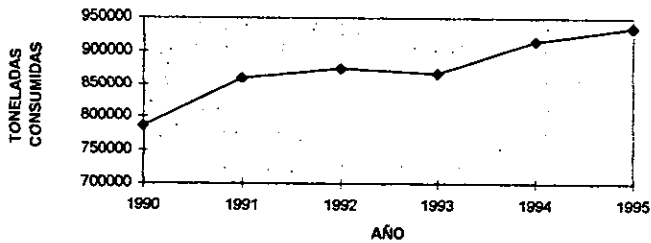
La creación de la granja productora de lechones para engorda, se hace entonces con el fin, de darle a los engordadores de cerdos, lechones de buena calidad genética y sanitaria, con asistencia técnica, para que estas personas finalicen animales sanos, en el menor tiempo posible al menor costo de producción; obteniendo así una utilidad de la inversión hecha en este tipo de empresa pecuaria.

La granja de cerdos "La esperanza" consistirá en la producción de lechones para engorda mediante la nueva tecnología del destete temprano y teniendo como vientres a cerdas provenientes de líneas comerciales especializadas. El lechón producido entonces tiene la característica de ser de una alta calidad genética y sanitaria. Los cerditos producidos serán vendidos con un peso aproximado de 20 kg y dos meses de edad, a los engordadores de la región; además se les brindará como valor agregado al producto (lechones) un servicio de asistencia técnica en aspectos tales como: indicar que tipo de medicina preventiva hay que instaurar, que tipo de alimento deben comer para que salgan al mercado en menos tiempo, si sus instalaciones son adecuadas o no, etc.

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

AÑO	TONELADAS 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**



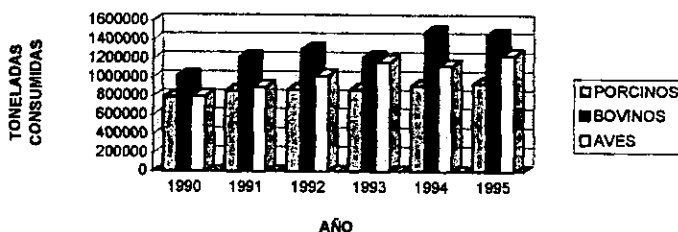
En el gráfico se muestra el comportamiento en el consumo nacional de carne de cerdo durante el periodo 1990-1995.

A pesar de la crisis económica sufrida en Diciembre de 1994, el consumo de carne en 1995 se incrementó en un 2.17% respecto al año anterior.

**CONSUMO NACIONAL DE CARNE (POR ESPECIES)
1990-1995**

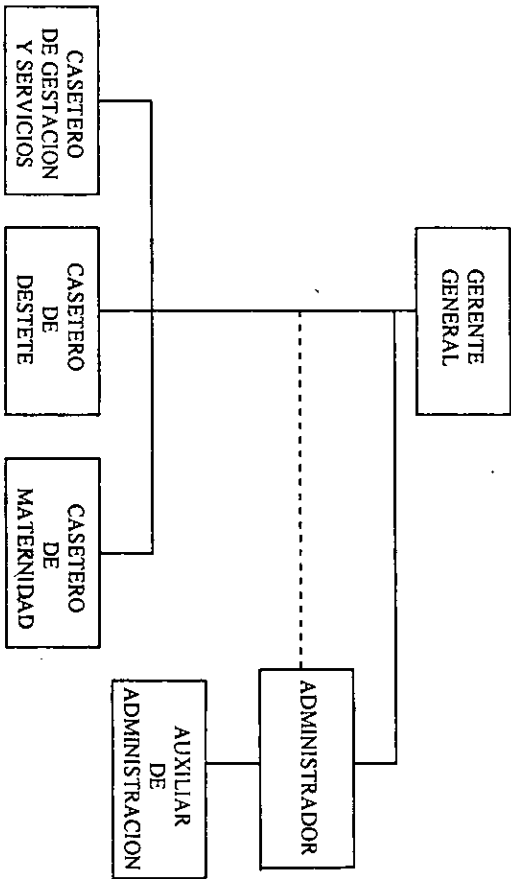
AÑO	PORCINOS	BOVINOS	AVES
1990	786666	1012699	802109
1991	859877	1217237	904254
1992	874870	1301635	1022309
1993	867549	1213789	1168908
1994	915640	1482477	1127201
1995	935560	1451234	1233739

**CONSUMO NACIONAL DE CARNE (POR ESPECIES)
1990-1995**



En el gráfico se muestran 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 ha disminuir su consumo

GRANJA LA ESPERANZA
ORGANIGRAMA



SITUACION MACROECONOMICA

SITUACION MUNDIAL DE LA CARNE DE CERDO

A nivel mundial, la carne de cerdo es la segunda más consumida ,después de la carne de bovino, habiendo aumentado su consumo año con año.

Existen situaciones específicas que han contribuido a que el mercado crezca, tales como el incremento en la población mundial, la mejor calidad de la carne producida y las campañas en pro de la promoción del producto.

En cuanto a la producción, ha aumentado en cantidad y calidad gracias a los avances tecnológicos y de administración de las granjas.

Los datos que se tienen:

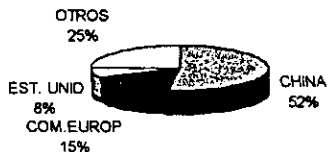
- **INVENTARIO:** En el periodo 1990 - 1996 hay un promedio anual de 5743.5 millones de cabezas. La tasa de crecimiento en el mismo periodo es de 1.4% anual.
- **PRODUCCION:** Se tuvo un promedio anual de 68.4 millones de toneladas, con una tasa de crecimiento anual de 4.2% en el periodo 1990 - 1996.
Para el año de 1996 se alcanzo una producción de 78.5 millones de toneladas en canal y para 1997 se pronostica una producción de 79.1 millones de toneladas en canal.
- **DEMANDA.** El consumo mundial es de 68.4 toneladas promedio anual.

DISTRIBUCION DE LA POBLACION MUNDIAL

China es el país con mayor participación en el inventario mundial, con el 52.2% del total, seguido por la Comunidad Europea (Alemania, España, Francia y Noruega) y Estados Unidos.

PAIS	% PARTICIPACION
CHINA	52.2%
COM.EUROP	15.2%
EST. UNID	7.7%
OTROS	24.9%
TOTAL	100.0%

PORCIENTO DE PARTICIPACION EN EL INVENTARIO MUNDIAL

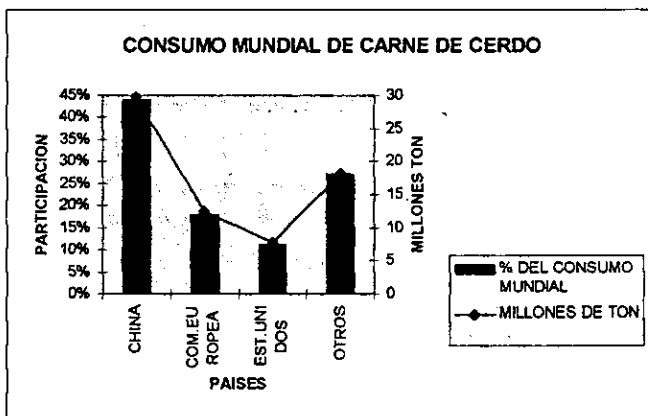


PRINCIPALES PAISES CONSUMIDORES

El consumo total mundial es de 68.4 millones de toneladas en canal. China es el principal consumidor de carne de cerdo, con 29.9 millones de toneladas anuales, seguido por la Comunidad Europea y los Estados Unidos.

PRINCIPALES PAISES CONSUMIDORES DE CARNE DE CERDO

PAISES	% DEL CONSUMO MUNDIAL	MILLONES DE TON
CHINA	44%	29.9
COM.EUROPEA	18%	12.5
EST.UNIDOS	11%	7.8
OTROS	27%	18.2
TOTAL	100%	68.4



PRINCIPALES PAISES IMPORTADORES Y EXPORTADORES DE CERDO

IMPORTACIONES:

Japón es el principal importador de carne de cerdo con 37.3% del total mundial de las importaciones, seguido por Estados Unidos y Hong Kong.

PORCENTAJE DE IMPORTACION DE LOS PRINCIPALES PAISES

PAIS	% PARTICIPACION
JAPON	37.3 %
ESTADOS UNIDOS	17.6 %
HONG KONG	10.4 %
OTROS	34.7 %

EXPORTACIONES:

Dinamarca es el principal exportador de carne de cerdo con 19,9 %, seguido por Canadá , Estados Unidos, China y Francia.

PORCENTAJE DE PARTICIPACION DE LOS PRINCIPALES PAISES EN LAS EXPORTACIONES DE CARNE DE CERDO

PAISES	% PARTICIPACION
DINAMARCA	19.9%
CANADA	15.5%
EST.UNIDOS	11.7%
CHINA	10.2%
FRANCIA	5.0%
OTROS	37.7%
TOTAL	100.0%

SITUACION DE MEXICO A NIVEL MUNDIAL EN EL MERCADO DE LA CARNE DE CERDO

México tienen el 1.42 % del inventario mundial con 10.6 millones de cabezas con lo que al de 1996 ocupa el 14° lugar.

Produce el 1.3% del total mundial ocupando el 16° lugar.

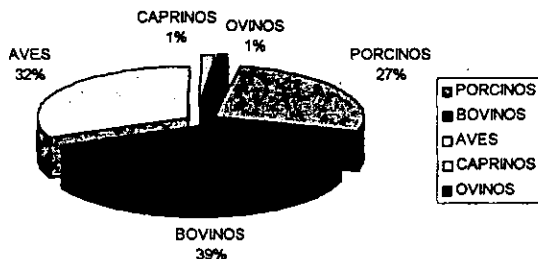
consume el 1.3 % del total mundial ocupando el 13° lugar.

En lo que respecta al entorno nacional podemos mencionar las enormes producciones de granos que dan tranquilidad al productor pecuario, la baja de la pasta de soya que inciden favorablemente en los costos de producción. La baja inflación, el crecimiento del PIB nacional y el cambio en el entorno político son factores macros beneficiosos. Además la Conapor firmo un convenio con los productores de carnes frías, donde estos se comprometen a comprar un 6% más de la carne de cerdo nacional.

CONSUMO NACIONAL TOTAL DE CARNE POR ESPECIES 1990-1995

AÑO	PORCINOS	BOVINOS	AVES	CAPRINOS	OVINOS	CONSUMO NACIONAL DE CARNE
1990	786,666.00	1,012,689.00	802,109.00	36,413.00	34,545.00	2,672,432.00
1991	859,877.00	1,217,237.00	904,254.00	39,416.00	40,046.00	3,140,922.00
1992	874,870.00	1,301,635.00	1,022,309.00	43,045.00	45,182.00	3,377,405.00
1993	867,549.00	1,213,789.00	1,168,908.00	41,736.00	49,456.00	3,440,350.00
1994	915,640.00	1,482,477.00	1,127,201.00	62,283.00	30,447.00	3,678,942.00
1995	935,560.00	1,451,234.00	1,233,739.00	37,683.00	45,060.00	3,793,396.00
TOTAL	5,240,162.00	7,879,071.00	6,258,520.00	260,576.00	244,736.00	20,103,447.00
PORCENTAJE	27%	39%	32%	1%	1%	100%

CONSUMO NACIONAL DE CARNE 1990-1995



El consumo nacional total de carne entre los años de 1990 a 1995 fue de 20,103,447 ton., dónde la carne de cerdo ocupa el tercer lugar en importancia con el 27% de participación.

MACROLOCALIZACION

CLIMA ECONOMICO DEL MERCADO

INVENTARIO GANADERO HIDALGO

ESPECIE	INVENTARIO
Bovinos de leche	347000
Bovinos de carne	165000
Aves de carne	7725000
Aves de postura	1164148
Porcinos	428000
Ovinos	441044
Caprinos	305653

INFRAESTRUCTURA SANITARIA

DESCRIPCION	ESPECIE	CAPACIDAD
2 PLANTAS TIF		
2 EMPACADORAS		15TON/8HRS 100TON /DIA
4 PASTEURIZADORAS		

SITUACION ZOOSANITARIA

PROGRAMA SANITARIO	ETAPA
TUBERCULOSIS BOVINA	CONTROL
BRUCELOSIS BOVINA	CONTROL
GARRAPATA	LIBRE
ENF DE AUJEZKY	CRITL/EVIDENCIA
FIEBRE PORCINA CLASICA	CONTROL
SALMONELOSIS Y NEWCASTLE	AISLAMIENTO VIRAL
INFLUENZA AVIAR	CONTROL

INFORMACION AGRICOLA

SUPERFICIE TOTAL	2098700 Ha
SUPERFICIE DE LABOR	6080025 Ha
SUPERFICIE DE RIEGO	140396 Ha
SUPERFICIE DE TEMPORAL	467629 Ha

TENENCIA DE LA TIERRA

TOTAL	2098700.0 Ha
PRIVADA	522981.1 Ha
EJIDAL	425285.5 Ha
MIXTA	99885 Ha

Sus principales cultivos son Alfalfa, Maiz, Fijol y Trigo.

APAN:

POBLACION ANIMAL: 5730 CABEZAS AÑO 1993
PRODUCCION DE CARNE DE CERDO 170 TONELADAS AÑO 1994

AGRICULTURA: El 100% de la tierra es de temporal y el principal cultivo es la cebada con 19094 Ha. sembradas y 33376 Ton cosechadas, le sigue el maiz con 5032 Ha y 8914 Ton, frijol 273 Ha y 124 Ton y por ultimo trigo con 920 Ha y 1840 ton cosechada.

POBLACION OCUPADA SEGUN NIVEL DE INGRESO MENSUAL (12 MARZO 1990)

	ESTADO	MUNICIPIO
NO RECIBE INGRESO	8.9 %	7.5%
MENOS DE 1 SALARIO MIN	30.3%	27.2%
DE 1 A 2 SALARIOS MIN	34.4%	36.5%
MAS DE 2 Y MENOS DE 3	11.2%	13.9%
DE 3 A 5 SAL MIN	6.4%	6.2%
+ DE 5 SALARIOS MIN	4.1%	4.5%
NO ESPECIFICA		
GENTE OPCUPADA	493315 HAB	9536 HAB

El 26.1% de las personas ocupadas en Apam se dedican a actividades agropecuarias, 20.9% a artesanos, 1.4% es profesionista y 1.8% es técnico.

ANALISIS DE SITIO

CRITERIO DE ORDEN FISICO:

La granja la "LA ESPERANZA" se ubicara en el poblado de Lázaro Cárdenas, municipio de Apam, HGO., ya que los terrenos donde se ubicara son propios. Además cuenta con los servicios y vías de comunicaciones necesarios.
La temperatura de la región es templada y se producen granos básicos lo cual favorece la producción porcina.

CRITERIO DE ORDEN ECONOMICO

Actualmente el gobierno mediante el programa "ALIANZA PARA EL CAMPO" busca activar a el sector agropecuario lo cual puede favorecer a la porcicultura nacional. En Hidalgo específicamente se lleva a cabo un proyecto en Tulancingo donde se va a integrar la Cadena Porcicola, este proyecto es apoyado por varias instituciones privadas y gubernamentales.
Además la porcicultura ha mostrado un desarrollo económico a fin del año pasado y principios de este que va acorde con la tendencia de la porcicultura.
El 26% de la población ocupada se dedica a actividades pecuarias. Actualmente el precio del grano ha sido muy bajo y los productores de este grano han optado por transformarlo en carne (Porcina, ovina o bovina). Solo existe una granja especializada en la venta de lechones para engorda.

CRITERIO DE ORDEN DE MERCADO:

El consumo de lechón de engorda, actualmente tienen aceptación pues es visto como una forma de ahorro y como un ingreso extra para aquellos que lo engordan. Además los productores de grano obtienen mayor utilidad empleando el grano como alimento para cerdos, en vez de comercializarlo como tal.

ANALISIS DE LA OFERTA:

Hidalgo no tienen asociaciones de poricultores, por lo cual se procedió a realizar una encuesta, donde se obtuvieron datos de granjas productoras de lechón en la región, con su capacidad instalada y nivel de tecnificación, de lo anterior se obtuvo:

la principal competencia es de una granja propiedad del señor Antonio Bonilla en las afueras del poblado de Apam, con un nivel de tecnificación medio, con cerdas semiespecializadas para producir lechón de engorda, tiene 50 cerdas en producción que le producen 800 lechones al año aproximadamente y acapara el 26% del mercado local.

Los otros productores de lechón son de granjas semitecnificadas y de traspatio que no rebasan las 20 cerdas por explotación ni los 150 lechones al año.

ANALISIS DE LA DEMANDA:

La incapacidad de los productores regionales para producir lechones, se refleja según la encuesta hecha en que la mayoría de los engordaderos se surten de cerdos de desechos de granjas, cerdos de traspatio o en tianguis donde los lechones ofertados son de traspatio.

Solamente en el municipio se calcula una demanda de 3000 lechones al año sin contar los municipios aledaños.

MERCADO PENETRADO(SOLO APAM): 3000 LECHONES ANUALES A \$450/LECHON = \$1350000

MERCADO META: 33% DEL MERCADO PENETRADO DEL MUNICIPIO QUE EQUIVALE A \$450000 ANUALES O 1000 LECHONES. Los otros \$576000 o 1280 lechones se distribuirán a los municipios aledaños.

<i>PROBLEMAS</i>	<i>POSIBLE MITIGACION</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Actualmente la porcicultura no es sujeto de crédito. • El precio del cerdo varia mucho. • El aumento de los insumos • El tratado de libre comercio con E:U y Canadá • Hidalgo no puede mover su ganado a zonas libres ni en erradicación e la fiebre porcina clásica. • En Hidalgo no hay asociaciones de productores que apoyen la venta y producción del cerdo. • Que haya otra devaluación como la del 94. 	<ul style="list-style-type: none"> • Buscar apoyos del gobierno. • Disminuir costos de producción, optimizar los recursos disponibles. • Adecuada administración de los insumos. • Atacar un nicho de mercado. • Producir productos de calidad. • Acatar los programas de control de las enfermedades que el gobierno instaure. • Estimular a los productores locales a formar una organización. • Estar atentos al entorno macroeconomico, para implementar medidas de emergencia.

<i>OPORTUNIDADES</i>	<i>ACCIONES DE DESARROLLO</i>
<ul style="list-style-type: none"> • La mayoría de las granjas no están tecnificadas • No hay programas administrativos en la mayoría de las granjas • Cada vez se cuenta con mejor genética • Es posible tener acceso a tecnología de punta. • Hidalgo se encuentra a poca distancia del Distrito Federal • Ha aumentado el consumo de carne de cerdo en el mercado nacional • Hay profesionales capacitados para desarrollar métodos y tecnologías que incrementen la productividad de una empresa porcícola. • Existe una campaña de erradicación de enfermedades que permitirá a futuro movilizar animales a cualquier punto de la república y hasta exportar. • La producción de cerdo en México es insignificante a nivel mundial y no es autosuficiente. • El grano en la zona es barato. 	<ul style="list-style-type: none"> • Producir un producto con más beneficios para el cliente, y así ganar su preferencia. • Asesorar a los futuros clientes en materia administrativa para que aumenten su productividad. • Adquirir animales de empresas genéticas de renombre para aprovechar sus beneficios. • Actualización continua ,contactar a las compañías que las comercialicen. • Buscar mercados alternativos para nuestro producto. • Tener una producción que aumente anualmente. • Acudir a congresos ,seminarios y cursos donde estas gentes expongan. • Buscar cliente potenciales en otros estados. • Incrementar la producción para aumentar las ventas. • Investigar quienes son los productores de grano y en que fecha cosechan para comprar su producción.

PROBLEMAS Y OPORTUNIDADES

PROBLEMAS :

1. Actualmente la porcicultura no es sujeto de crédito.
2. El precio del cerdo varia mucho.
3. El aumento de los insumos.
4. Estados Unidos es el tercer productor de cerdo mundial y tenemos un tratado de libre comercio con este,ademas de Canadá que es el segundo exportador mundial.
5. Hidalgo esta en proceso de control de Fiebre porcina Clásica y no se puede mover el ganado a zonas en erradicación,ni libres, si es que saliera una oportunidad de venta a esos estados.
6. En Hidalgo no hay asociaciones de productores que apoyen y protejan ni la producción y mucho menos el comercio.
7. Que haya otra devaluación como la del 94.

OPORTUNIDADES:

1. La mayoría de las granjas no están tecnificadas.
2. No hay programas administrativos en la mayoría de las granjas.
3. Cada vez se cuenta con mejor genética.
4. Es posible tener acceso a tecnología de punta.
5. Hidalgo se encuentra a poca distancia del Distrito Federal.
6. Ha aumentado el consumo de carne de cerdo en el mercado nacional.
7. Hay profesionales capacitados para desarrollar métodos y tecnologías que incrementen la productividad de una empresa porcicola.
8. Existe una campaña de erradicación de enfermedades que permitirá a futuro movilizar animales a cualquier punto de la república y hasta exportar.
9. La producción de cerdo en México es insignificante a nivel mundial y no es autosuficiente.
10. El grano en la zona es barato.

ENTORNO INTERNO

MARKETING MIX

PRODUCTO:

CARACTERISTICAS:

- Lechón proveniente de cerdas especializadas para lechón de engorda.

o.de

a.

jas y

FUERZAS:

1. Ninguna granja da el producto ni los servicios que ofrecemos.
2. Conozco las necesidades del cliente.
3. Contamos con terreno propio.
4. Contamos con tierras propias para la producción de grano.
5. Contamos con tres unidades Torton para transporte de grano o de lechones.
6. Ningún veterinario de la zona esta actualizado, menos los productores.
7. Se cuenta con un equipo de asesores en distintas disciplinas (administrador, contador, ingeniero, economo veterinario etc.) que proporciona el apoyo necesario en el desarrollo de la granja y en los asesoramientos.
8. No tengo que lidiar con sindicatos.
9. Conozco la competencia
10. Utilizare técnicas de producción que en la región no se utilizan , haciéndome más competitivo.

DEBILIDADES:

1. No contamos con todo el capital necesario para arrancar y dependemos de un financiamiento.
2. Somos nuevos en el mercado.
3. Falta de experiencia en manejo reproductivo y de crianza de los cerdos.
4. Falta experiencia en la comercialización de lechones
5. La granja se encuentra dentro de un poblado.
6. No conozco a muchos proveedores ni sus políticas de distribución.
7. Tengo que capacitar personal nuevo.

ANALISIS DE LA EMPRESA

FUERZA	POSIBLE APLICACION
Ninguna granja da el producto ni el servicio que damos	Hacerle ver al productor que esta recibiendo más por su dinero.
Conozco las necesidades del cliente.	Poder ofrecer el producto que necesita el mercado.
Contamos con terreno propio.	No tenemos que disponer de dinero para comprar más terreno.
Contamos con tierras propias para la producción de grano.	Podemos abaratar nuestros costos de producción.
Contamos con tres unidades torthon para transporte de lechones y grano.	Disminuimos nuestros gastos ,y podemos acceder más fácilmente al cliente.
Ningún veterinario de la zona está actualizado mucho menos los productores.	El cliente se sentirá satisfecho de recibir nuestro servicio especializado y obtendrá mejores resultados
Se cuenta con equipo de asesores en distintas disciplinas.(Ecónomo,ingeniero,contador,adminis.)	Podremos solucionar los problemas de la mejor manera y al menor costo.
No tenemos que lidiar con sindicatos.	No tendremos problemas de huelgas.
Conozco la competencia.	Puedo aprovecharme de sus puntos débiles.
Utilizare técnicas de producción que en la región no se conocen.	Me hará más competente y mas eficiente.

DEBILIDAD	QUE IMPIDE	CORRECCION
No contamos con todo el capital necesario y dependemos de un financiamiento.	No poder iniciar el proyecto.	Buscar socios capitalistas,crédito en algún banco o institución de financiamiento.
Somos nuevos en el mercado	Conocer a todos los clientes potenciales.	Idear estrategias de promoción.
Falta experiencia en manejo reproductivo y de crianza de cerdos.	Aprovechar el potencial tanto de los animales como de las instituciones.	Acudir a cursos,estudio continuo y asesorarse con médicos capacitados.
Falta experiencia en la comercialización de lechones.	Tener una adecuada politica de venta.	Investigar las politicas de venta de la competencia.
La granja se encuentra dentro de un poblado.	Crecer continuamente. Asegurar la localización permanente de la granja en el poblado.	Buscar otro sitio a donde se pueda cambiar la granja, hacer la granja desmontable.
No conozco muchos proveedores ni sus politicas de distribución.	Tener una cartera de proveedores que sean eficientes.	Investigar con personas con granjas o veterinarios nombres de proveedores que los surten.
Tengo que capacitar a nuevo personal.	Que la granja sea eficiente.	Implementar un programa de capacitación antes de que la granja opere al 100%.

OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS

OBJETIVO I

Producir lechones de 20 kg con 50 días de edad .

ESTRATEGIAS :

- 1.1 Investigar los requisitos para el establecimiento de granjas en la región.
- 1.2 Construir y mantener las instalaciones adecuadas para efectuar los destetes tempranos.
- 1.3 Contar con cerdas de líneas especializadas, para la producción de lechones de engorda
- 1.4 Establecer un programa de manejo reproductivo, nutricional, preventivo, etc, en el hato.

OBJE TIVO II

Asesorar al cliente desde el momento en que adquieren los lechones y hasta los tres meses para obtener cerdos de 95 a 100 kg al finalizar el cerdo.

ESTRATEGIAS :

- 2.1 Calendarizar las visitas de los clientes.
- 2.2 Organizar rutas de visitas de los clientes.
- 2.3 Realizar un diagnóstico situacional de las explotaciones que requieran el servicio de asesoramiento.

OBJE TIVO III

Obtener en 3 años, una utilidad del 30% sobre la inversión anual.

ESTRATEGIAS :

- 3.1 Tener un adecuado programa administrativo de los recursos y evaluarlo mensualmente.
- 3.2 Evaluar los parámetros productivos de la granja mes con mes.
- 3.3 Revisar las finanzas de la granja también cada mes.

OBJE TIVO IV

Posicionar a la empresa, al cabo de un año, como la productora de lechones para engorda de mejor calidad.

ESTRATEGIAS :

- 4.1 Llevar acabo un estudio mercadológico para detectar las necesidades del mercado.
- 4.2 Establecer un programa de control de calidad sobre los lechones.
- 4.3 Determinar la mezcla de mercadotecnia que permita satisfacer las necesidades del cliente.
- 4.4 Establecer un programa de promoción para dar a conocer el producto.

OBJE TIVO V

Incrementar en un 15% la producción de lechones anualmente.

ESTRATEGIAS :

- 5.1 Tener la materia prima necesaria.
- 5.2 Analizar las áreas de mejora en el proceso de producción.
- 5.3 Capacitar a la mano de obra en los procesos técnicos.
- 5.4 Revisión y mantenimiento de las instalaciones.

OBJETIVO 1

ESTRATEGIAS

1.1 Investigar los requisitos para el establecimiento de granjas en la región.

PLAN DE ACCION	FECHA DE TERMINO	RESPONSABLE
1.1.1 Acudir a las oficinas de la SAGAR del estado.	29 AGOS 97	G G
1.1.2 Buscar asesoramiento en las oficinas de CONAPOR en el Distrito Federal.	7 SEP 97	G G

1.2 Construir y mantener las instalaciones adecuadas para efectuar los destetes tempranos.

PLAN DE ACCION	FECHA DE TERMINO	RESPONSABLE
1.2.1. Buscar información sobre instalaciones y construcciones de granjas porcícolas.	30 OCT 97	G.G
1.2.2. Acudir con un ingeniero civil para pedir asesoramiento sobre construcción y materiales.	4 NOV 97	G.G
1.2.3. Planear un programa de mantenimiento de equipo e instalaciones.	3 ENE 98	G G
1.2.4 Pedir a los fabricantes reglas de mantenimiento de sus productos.	19 DIC 97	G G

1.3. Contar con cerdas de líneas especializadas, para la producción de lechones de engorda

PLAN DE ACCION	FECHA DE TERMINO	RESPONSABLE
1.3.1. Contactar empresas especializadas para obtener información acerca de sus cerdas, políticas de venta y servicios que ofrecen.	21 NOV 97	G.G
1.3.2. Dar el manejo zootecnico a la cerda conforme a las recomendaciones del fabricante.	1 ABRIL 98	G.G. CASETEROS
1.3.3. Planear la compra de las cerdas con un mes de anticipación.	1 FEB 98	G.G

1.4. Establecer un programa de manejo reproductivo, nutricional, preventivo, etc, en el hato.

PLAN DE ACCION	RESPONSABLE
1.4.1. Destetar a los cerdos a los 14 días de edad.	C. DESTETE
1.4.2. Dar alimentos especiales para destetes tempranos desde los 3 días de edad.	C.D
1.4.3. Utilizar técnicas de Inseminación Artificial, con semen de cerdas terminales de alta calidad.	G.G
1.4.4. Utilizar macho marcador para la detección de celos.	
1.4.5 Utilizar el sistema de TODO DENTRO TODO FUERA	C.SERVICIO
1.4.6 Registrar los parámetros productivos y reproductivos de la granja diariamente	CASETEROS, CASETEROS, AUX ADM.

OBJETIVO 2

ESTRATEGIAS	
2.1 Calendarizar las visitas de los clientes.	
PLAN DE ACCION	RESPONSABLE
2.1.1 Visitar mensualmente a los clientes.	G G
2.1.2 En común acuerdo con el cliente fijar fechas de visita asus instalaciones.	G G
2.2. Organizar rutas de visitas de los clientes.	
PLAN DE ACCION	RESPONSABLE
2.2.1 Conseguir mapa de carreteras de la zona de influencia.	G.G
2.2.2 Comenzar por la visita más lejana a la granja y terminar por la más cercana.	G.G
2.3. Realizar un diagnostico situacional de las explotaciones que requieran el servicio de asesoramiento.	
PLAN DE ACCION	RESPONSABLE
2.3.1. Revisar sus instalaciones.	G.G
2.3.2 Cuestionar al cliente sobre el tipo de manejo que pretende dar al lechón.	G.G
2.3.3 Investigar que experiencia tienen el cliente en la engorda de cerdos.	G.G
2.3.4 Proponer los manejos nutricionales y e medicina preventiva para que aumente su productividad.	G.G

OBJETIVO 3

ESTRATEGIAS	
3.1. Tener un adecuado programa administrativo de los recursos y evaluarlo mensualmente	
PLAN DE ACCION	RESPONSABLE
3.1.1 Investigar si existen programas administrativos especificos para granjas porcinas.	G G
3.1.2 Instaurar un programa administrativo a la granja.	G G
3.1.3 Analizar el reporte mensual del aux. administrador.	G:G ,AUX ADM
3.2., Evaluar los parámetros productivos de la granja mes con mes	
PLAN DE ACCION	RESPONSABLE
3.2.1 Llenar las tarjetas de registro diario en cada area.	CASETEROS
3.2.2 Concentrar el resultado de las tarjetas de registro de las distintas areas.	AUX .ADM.
3.2.3. Realizar un reporte mensual del comportamiento productivo de la granja.	AUX. ADM.
3.3. Revisar las finanzas de la granja también cada mes	
PLAN DE ACCION	RESPONSABLE
3.3.1.Llevar un registro de los ingresos y egresos de la granja.	AUX .ADM
3.3.2 Llevar el concentrado de los movimientos de efectivo de la granja al despacho contable para que lleven la contabilidad.	AUX .ADM .
3.3.3Pedir un estado de resultados y el flujo de efectivo mensualmente al despacho contable.	AUX .ADM

OBJETIVO 4

ESTRATEGIAS		
4.1. Llevar a cabo un estudio mercadológico para detectar las necesidades del mercado.		
PLAN DE ACCION	FECHA DE TERMINO	RESPONSABLE
4.1.1. Acudir con los veterinarios de la zona para obtener referencias de donde se encuentran las explotaciones porcinas..	19 OCT 97	G G
4.1.2. Realizar un cuestionario de diagnóstico de granjas.	10 OCT 97	G G
4.1.3. Entrevistar a los engordadores de cerdo.	25 OCT 97	G.G
4.2. Establecer un programa de control de calidad sobre los lechones		
PLAN DE ACCION	RESPONSABLE	
4.2.1. Pesar y registrar los lechones al nacimiento.	CASETERO DESTETE	
4.2.2. Pesar y registrar los lechones semanalmente.		
4.2.3. Registrar el peso de lechón a la salida..		
4.2.4. Registrar el consumo de alimento por camada.		
4.3. Determinar la mezcla de mercadotecnia que permita satisfacer las necesidades del cliente		
PLAN DE ACCION	FECHA DE TERMINO	RESPONSABLE
4.3.1. Analizar los cuestionarios realizados a los veterinarios de la zona.	10 NOV 97	G.G
4.3.2. Analizar las entrevistas hechas a los engordadores de cerdo.	10 NOV 97 4 NOV 97	G.G. CASETEROS G.G
4.3.3. Analizar a la competencia para detectar sus debilidades.		
4.4. Establecer un programa de promoción para dar a conocer el producto.		
PLAN DE ACCION	FECHA DE TERMINO	RESPONSABLE
4.1.1. Promocionarse con anuncios en las veterinarias.	25 MAYO 98	G G
4.1.2. Realizar trípticos con información del producto y servicio ofrecido.	10 FEB 98	G G , AUX ADM
4.1.3. Hacer visitas personales al domicilio de engordadores de cerdo para ofrecer el producto y el servicio.		G.G
4.1.4. Colocar stands en ferias ganaderas regionales.		G.G

OBJETIVO 5

ESTRATEGIAS	
5.1 Tener la materia prima necesaria	
PLAN DE ACCION	RESPONSABLE
5.1.1. Planear la producción mensualmente.	G G
5.1.2. Enlistar la materia prima que se requiere para llenar las necesidades de producción mensualmente.	AUX.ADM
5.1.3. Cotizar con los proveedores y hacer pedidos un mes antes.	AUX.ADM.
5.2. Analizar las áreas de mejora en el proceso de producción	
PLAN DE ACCION	RESPONSABLE
5.2.1. Revisar los registros reproductivos de las cerdas y los machos.	G.G
5.2.2. Revisar los registros de las camdas.	G.G
5.2.3. Comparar los resultados de los registros con los parametros esperados.	G G
5.3. Capacitar a la mano de obra en los procesos técnicos	
PLAN DE ACCION	RESPONSABLE
5.3.1. Reunirse con los trabajadores una vez al mes con los trabajadores para discutir en que tienen problemas.	G.G
5.3.2. Actualización constante por medio de publicaciones yseminarios de actualización..	G.G.
5.3.3. Poner énfasis donde estan mas bajos los resultados para capacitar de una manera más intensiva al enncargado del area correspondiente.	G.G
5.4. Revisión y mantenimiento de las instalaciones	
PLAN DE ACCION	RESPONSABLE
5.4.1. Checar diariamente los bebederos,comederos,instalación eléctrica e hidraulica de cada área.	CASETEROS
5.4.2. Reportar anomalías del equipo o instalaciones con lel aux.adm	CASETEROS
5.4.3. Contratar al técnico necesario para arreglar cualquier anomalía de las instalciones.	AUX ADM.

**CUADROS DEL ESTADO FINANCIERO
DE LA GRANJA**

PRELUPUESTO DE VENTAS PARA 1999

PRODUCTO/SERVICIO	PREC	ENER		FEBR		MARZ		ABRIL		MAYO		JUNIO		JULIO		AGOS		SEPT		OCTU		NOVI		DICI		TOTAL						
PRESENTACION	UNIT	UNI	VAL	UNI	VAL	UNI	VAL	UNI	VAL	UNI	VAL	UNI	VAL	UNI	VAL	UNI	VAL	UNI	VAL	UNI	VAL	UNI	VAL	UNI	VAL	UNI	VAL	UNI	VAL			
Ciudad de Derecho	1900	4	7600	4	7600	4	7600	4	7600	4	7600	4	7600	4	7600	4	7600	4	7600	4	7600	4	7600	4	7600	4	7600	4	7600	4	7600	91200
Lebanes	490	180	88200	180	88200	186	91240	186	91240	186	91240	186	91240	186	91240	186	91240	186	91240	190	93100	190	93100	190	93100	190	93100	190	93100	190	93100	1097600
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
TOTAL	2390	184	93800	184	93800	190	95740	190	95740	190	95740	190	95740	190	95740	190	95740	190	95740	194	100700	194	100700	194	100700	194	100700	194	100700	194	100700	1188800

PREC = PRECIO
 UNIT = PRECIO UNITARIO
 UNI = UNIDADES DEL PRODUCTO
 VAL = VALOR DEL PRODUCTO

RESUMEN DE VENTAS PARA 2000

PRODUCTO/SERVICIO	PREC	ENER		FEBR		MARZ		ABRI		MAYO		JUNI		JULI		AGO		SEPT		OCTU		NOVI		DICI		TOTAL
PRESENTACION	UNIT	UNI	VAL	UNI	VAL	UNI	VAL	UNI	VAL	UNI	VAL	UNI	VAL	UNI	VAL	UNI	VAL	UNI	VAL	UNI	VAL	UNI	VAL	UNI	VAL	91700
Cetina de Desecho	1000	4	7600	4	7600	4	7600	4	7600	4	7600	4	7600	4	7600	4	7600	4	7600	4	7600	4	7600	4	7600	91700
Lactones	400	200	98000	200	98000	200	98000	200	98000	200	98000	200	98000	200	98000	200	98000	200	98000	200	98000	200	98000	200	98000	1176000
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	3100	204	103600	204	103600	204	103600	204	103600	204	103600	204	103600	204	103600	204	103600	204	103600	204	103600	204	103600	204	103600	1367800

PREC = PRECIO
 UNIT = PRECIO UNITARIO
 UNI = UNIDADES DEL PRODUCTO
 VAL = VALOR DEL PRODUCTO

PRESUPUESTO DE COSTOS PARA 1998

PRODUCTO/SERVICIO PRESENTACION	COST UNIT	ENER		FEBR		MARZ		ABRI		MAYO		JUNI		JULI		AGOS		SEPT		OCTU		NOVI		DICI		TOTAL		
		UNI	VAL	UNI	VAL	UNI	VAL	UNI	VAL	UNI	VAL	UNI	VAL	UNI	VAL	UNI	VAL	UNI	VAL	UNI	VAL	UNI	VAL	UNI	VAL			
Lecheros	278.7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	130504.8	
Crdta de Dadocho	3080	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4	12320	4	12320	4	12320	4	12320	4	12320	4	12320	4	12320	4	12320	0	98560
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
TOTAL	3359	0	0	0	0	0	0	0	0	4	12320	4	12320	4	12320	4	12320	4	12320	4	12320	4	12320	4	12320	0	249064.8	

COST = COSTO UNITARIO
UNI = UNIDADES DEL PRODUCTO
VAL = VALOR DEL PRODUCTO
VAL = VALOR DEL PRODUCTO

PRESUPUESTO DE COSTOS PARA 1999

PRODUCTOSERVICIO PRESENTACION	COST UNID	ENER		FEBR		MARZ		ABRI		MAYO		JUNI		JULI		AGOS		SEPT		OCTU		NOVI		DICI		TOTAL		
		UNI	VAL	UNI	VAL	UNI	VAL	UNI	VAL	UNI	VAL	UNI	VAL	UNI	VAL	UNI	VAL	UNI	VAL	UNI	VAL	UNI	VAL	UNI	VAL			
Lechones	278.7	180	50170	180	50170	186	51842	186	51842	186	51842	186	51842	186	51842	190	52957	190	52957	190	52957	190	52957	190	52957	190	52957	624312.8
Cerdo de Desecho	3080	4	12320	4	12320	4	12320	4	12320	4	12320	4	12320	4	12320	4	12320	4	12320	4	12320	4	12320	4	12320	4	12320	147840
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
TOTAL	3359	184	62490	184	62490	190	64162	190	64162	190	64162	190	64162	190	64162	194	65277	194	65277	194	65277	194	65277	194	65277	194	65277	772172.8

COST = COSTO UNITARIO
UNI = UNIDADES DEL PRODUCTO
VAL = VALOR TOTAL
VAL = VALOR DEL PRODUCTO

PRESUPUESTO DE INVERSIONES EN 1998

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
PIES DE CRIA	0	0	38000	69600	69600	69600	69600	69600	11600	11600	11600	11600	432400
CONSTRUCCION	90000	20000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	110000
INSTALACIONES	35000	35000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	70000
CAMIONETA	0	50000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	50000
TELEFONO	0	0	1500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1500
COMPUTADORA	0	0	10000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10000
ESCRITORIO	0	0	1500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1500
TERRENO	200000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	200000
CAMION	70000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	70000
REFRIGERADOR	0	0	0	1500	0	0	0	0	0	0	0	0	1500
MICROSCOPIO	0	0	0	1500	0	0	0	0	0	0	0	0	1500
TOTAL	395000	105000	51000	72600	69600	69600	69600	69600	11600	11600	11600	11600	948400

PRESUPUESTO DE INVERSIONES EN 1999

CONCEPTO	ENERO 11600	FEBRERO 11600	MARZO 11600	ABRIL 11600	MAYO 11600	JUNIO 11600	JULIO 11600	AGOSTO 11600	SEPTIEMBRE 11600	OCTUBRE 11600	NOVIEMBRE 11600	DICIEMBRE 11600	TOTAL
PIES DE CRIA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CONSTRUCCION	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
INSTALACIONES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CAMIONETA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TELEFONO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
COMPUTADORA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ESCRITORIO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TERRENO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CAMIONETA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
REFRIGERADOR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
MICROSCOPIO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	11600	11600	11600	11600	11600	11600	11600	11600	11600	11600	11600	11600	139200

PRESUPUESTO DE INVERSIONES EN 2000

CONCEPTO	ENERO 11600	FEBRERO 11600	MARZO 11600	ABRIL 11600	MAYO 11600	JUNIO 11600	JULIO 11600	AGOSTO 11600	SEPTIEMBRE 11600	OCTUBRE 11600	NOVIEMBRE 11600	DICIEMBRE 11600	TOTAL
PIES DE CRÍA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CONSTRUCCION	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
INSTALACIONES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CAMIONETA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TELEFONO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
COMPUTADORA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ESCRITORIO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TERRENO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CAMIONETA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
REFRIGERADOR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
MICROSCOPIO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	11600	11600	11600	11600	11600	11600	11600	11600	11600	11600	11600	11600	139200

GASTOS DE ADMINISTRACION
1998

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
SUELDO	1000	1000	1700	2300	2300	4100	4100	4100	4100	4100	4100	4100	37000
PRESTACIONES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ASESORIAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	500	0	0	500
TELEFONO	150	150	150	150	150	150	150	250	250	250	250	300	2350
LUZ	100	100	100	100	100	100	150	300	300	300	300	300	2100
GASOLINA	300	250	500	450	600	400	500	500	700	700	600	950	6450
FLETES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
AGUA	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	120
VIAJES	200	200	300	300	250	250	300	300	100	150	200	1000	3550
LICENCIAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SERVICIOS	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
IMPRESIA	250	30	100	200	200	100	500	150	200	280	300	200	2510
PAPELERIA	200	50	100	50	50	150	130	50	30	180	180	200	1370
MEDICAMENTOS	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	21600
VARIOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	4060	3640	4810	5410	5510	7110	7690	7360	7560	8320	7790	8910	78150

GASTOS DE ADMINISTRACION
1999

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBR	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
SUELDO	4100	4100	4100	4100	4100	4100	4100	4100	4100	4100	4100	4100	49200
PRESTACIONES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ASESORIAS	500	0	0	500	0	0	500	0	0	500	0	0	2000
TELEFONO	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2400
LUZ	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3600
GASOLINA	700	750	600	500	500	600	450	500	600	700	600	800	7300
BILETES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
AGUIA	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60
VIATICOS	300	250	100	300	100	250	150	300	100	150	200	500	2700
LICENCIAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SERVICIOS	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
LIMPIEZA	450	30	100	250	200	100	500	150	200	280	300	200	2760
PAPELERIA	200	50	80	50	50	200	100	50	30	180	100	200	1290
MEDICAMENTOS	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	21600
VARIOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	8605	7535	7335	8055	7305	7605	8155	7455	7385	8265	7655	8155	93510

GASTOS DE ADMINISTRACION
2000

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
SUELDO	4100	4100	4100	4100	4100	4100	4100	4100	4100	4100	4100	4100	49200
PRESTACIONES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ASESORIAS	500	0	0	500	0	0	500	0	0	500	0	0	2000
TELEFONO	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2400
LUZ	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3600
GASOLINA	700	750	600	500	500	600	450	500	600	700	600	800	7300
FILETES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
AGUA	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60
VIATICOS	300	250	100	300	100	250	150	300	100	150	200	500	2700
LICENCIAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SERVICIOS	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
LIMPIEZA	450	30	100	250	200	100	500	150	200	280	300	200	2760
PAPELERIA	200	50	80	50	50	200	100	50	30	180	100	200	1290
MEDICAMENTOS	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	21600
VARIOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	8605	7535	7335	8055	7305	7605	8155	7455	7385	8265	7655	8155	93510

FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO PARA 1998

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
SALDO BANCOS	600,000	882,238	754,895	661,383	550,271	434,338	316,806	198,694	150,511	102,149	91,037	80,454	4,222,716
INGRESOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
COBRANZA	0	0	0	0	7,600	7,600	7,600	7,600	7,600	95,800	95,800	95,800	325,400
CREDITOS	700,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
OTROS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SUMA DE BANCOS-INGRESOS	1,300,000	882,238	754,895	661,383	557,871	441,938	324,406	206,294	158,111	197,949	186,837	176,254	4,548,116

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
EGRESOS													
GASTOS	4,060	3,640	4,810	5,410	5,510	7,110	7,690	7,360	7,540	8,320	7,790	8,940	56,660
COSTOS	0	0	0	0	12,320	12,320	12,320	12,320	12,320	12,320	62,490	62,490	249,070
INVERSIONES	395,000	105,000	70,000	87,000	87,000	87,000	87,000	17,400	17,400	17,400	17,400	17,400	138,300
INTERESES	12,869	12,869	12,869	12,869	12,869	12,869	12,869	12,869	12,869	12,869	12,869	12,869	154,428
AMORTIZACION A PRESTAMO	5,833	5,833	5,833	5,833	5,833	5,833	5,833	5,833	5,833	5,833	5,833	5,833	70,000
SUMA DE EGRESOS	417,762	127,342	93,512	111,112	123,532	125,132	125,712	55,782	55,962	106,912	106,382	107,532	668,458
SALDO	882,238	754,895	661,383	550,271	434,338	316,806	198,694	150,511	102,149	91,037	80,454	68,722	3,879,718

FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO PARA 1999

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
SALDO BANCOS	68,722	58,616	49,580	42,012	33,724	26,186	18,348	9,960	3,117	-3,655	-11,308	-18,351	208,230
INGRESOS													
COBRANZA	95,800	95,800	98,740	98,740	98,740	98,740	98,740	100,700	100,700	100,700	100,700	100,700	1,093,000
CREDITOS													
OTROS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SUMA DE BANCOS-INGRESOS	164,522	154,416	148,320	140,752	132,464	124,926	117,088	110,660	103,817	97,045	89,592	82,349	1,301,230
EGRESOS													
GASTOS	8,605	7,535	7,335	8,035	7,305	7,605	8,155	7,455	7,385	8,265	7,655	8,155	56,660
COSTOS	62,486	62,486	64,158	64,158	64,158	64,158	64,158	65,273	65,273	65,273	65,273	65,273	772,128
INVERSIONES	17,400	17,400	17,400	17,400	17,400	17,400	17,400	17,400	17,400	17,400	17,400	17,400	208,800
INTERESES	11,582	11,582	11,582	11,582	11,582	11,582	11,582	11,582	11,582	11,582	11,582	11,582	138,978
AMORTIZACION A PRESTAMO	5,833	5,833	5,833	5,833	5,833	5,833	5,833	5,833	5,833	5,833	5,833	5,833	70,000
SUMA DE EGRESOS	105,906	104,836	106,308	107,028	106,278	106,578	107,128	107,543	107,473	108,353	107,743	108,243	1,246,566
SALDO	58,616	49,580	42,012	33,724	26,186	18,348	9,960	3,117	-3,655	-11,308	-18,351	-25,894	54,664

FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO PARA 2000

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
SALDO BANCOS INGRESOS	-25,874	-24,527	-22,109	-19,492	-17,595	-14,948	-12,600	-10,803	-8,306	-5,738	-4,051	-1,754	-141,922
COBRANZA	105,600	105,600	105,600	105,600	105,600	105,600	105,600	105,600	105,600	105,600	105,600	105,600	1,161,600
CREDITOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
OTROS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SUMA DE BANCOS INGRESOS	79,726	81,073	83,491	86,108	88,005	90,653	93,000	95,797	97,294	99,862	101,549	103,846	1,019,678
EGRESOS													
GASTOS	8,605	7,535	7,335	8,035	7,305	7,605	8,155	7,455	7,385	8,265	7,655	8,155	5,435
COSTOS	67,920	67,920	67,920	67,920	67,920	67,920	67,920	67,920	67,920	67,920	67,920	67,920	813,040
INVERSIONES	11,600	11,600	11,600	11,600	11,600	11,600	11,600	11,600	11,600	11,600	11,600	11,600	139,200
INTERESES	10,295	10,295	10,295	10,295	10,295	10,295	10,295	10,295	10,295	10,295	10,295	10,295	123,536
AMORTIZACION A PRESTAMO	5,833	5,833	5,833	5,833	5,833	5,833	5,833	5,833	5,833	5,833	5,833	5,833	69,996
SUMA DE EGRESOS	104,253	103,183	102,983	103,703	102,953	103,253	103,803	103,103	103,033	103,913	103,303	103,803	1,153,222
SALDO	-24,527	-22,109	-19,492	-17,595	-14,948	-12,600	-10,803	-8,306	-5,738	-4,051	-1,754	44	-133,530

FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO PARA 2001

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
SALDO BANCOS	44	2,678	6,382	10,287	13,471	17,405	21,039	24,123	27,907	31,762	34,736	38,320	228,109
INGRESOS													
COBRANZA	105,600	105,600	105,600	105,600	105,600	105,600	105,600	105,600	105,600	105,600	105,600	105,600	1,161,600
CRÉDITOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
OTROS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SUMA DE BANCOS-INGRESOS	105,644	108,278	111,982	115,887	119,071	123,005	126,639	129,723	133,507	137,362	140,336	143,920	1,389,709
EGRESOS													
GASTOS	8,605	7,531	7,335	8,055	7,205	7,605	8,155	7,455	7,385	8,265	7,655	8,155	5,455
COSTOS	67,920	67,920	67,920	67,920	67,920	67,920	67,920	67,920	67,920	67,920	67,920	67,920	815,040
INVERSIONES	11,600	11,600	11,600	11,600	11,600	11,600	11,600	11,600	11,600	11,600	11,600	11,600	139,200
INTERESES	9,008	9,008	9,008	9,008	9,008	9,008	9,008	9,008	9,008	9,008	9,008	9,008	108,094
AMORTIZACIÓN A PRESTAMO	5,833	5,833	5,833	5,833	5,833	5,833	5,833	5,833	5,833	5,833	5,833	5,833	69,996
SUMA DE EGRESOS	102,966	101,896	101,696	102,416	101,666	101,966	102,216	101,816	101,746	102,626	102,016	102,516	1,137,765
SALDO	2,678	6,382	10,287	13,471	17,405	21,039	24,123	27,907	31,762	34,736	38,320	41,404	231,924

FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO PARA 2002

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
SALDO BANCOS	41,404	45,325	50,316	55,507	59,878	63,188	70,120	74,481	79,582	84,703	88,984	93,835	768,000
INGRESOS													
COBRANZA	105,800	105,800	105,800	105,800	105,800	105,800	105,800	105,800	105,800	105,800	105,800	105,800	1,181,600
CREDITOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
OTROS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SUMA DE BANCOS, INGRESOS	147,204	150,925	155,916	161,107	165,978	176,798	175,920	180,081	185,182	190,303	194,584	199,435	1,929,600
EGRESOS													
GASTOS	8,605	7,835	7,335	8,055	7,308	7,605	8,155	7,458	7,395	8,265	7,635	8,155	5,455
COSTOS	67,920	67,920	67,920	67,920	67,920	67,920	67,920	67,920	67,920	67,920	67,920	67,920	815,040
INVERSIONES	11,800	11,600	11,600	11,600	11,800	11,600	11,600	11,600	11,600	11,600	11,600	11,600	139,200
INTERESES	7,721	7,721	7,721	7,721	7,721	7,721	7,721	7,721	7,721	7,721	7,721	7,721	92,652
AMORTIZACION A PRESTAMO	5,833	5,833	5,833	5,833	5,833	5,833	5,833	5,833	5,833	5,833	5,833	5,833	88,986
SUMA DE EGRESOS	101,879	100,609	100,409	101,128	100,379	100,679	101,229	100,528	100,459	101,339	100,729	101,229	1,122,343
SALDO	45,325	50,316	55,507	59,878	63,188	70,120	74,481	79,582	84,703	88,984	93,835	99,206	807,257

FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO PARA 2003

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
SALDO BANCOS	272,406	277,614	283,892	290,310	296,128	302,638	308,644	314,502	320,690	327,288	332,838	338,994	3,393,964
INGRESOS													
COBranZA	105,600	105,600	105,600	105,600	105,600	105,600	105,600	105,600	105,600	105,600	105,600	105,600	1,161,600
CREDITOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
OTROS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SUMA DE BANCOS INGRESOS	378,006	383,214	389,492	395,910	401,728	408,238	414,444	420,102	426,490	432,888	438,438	444,594	4,555,564
EGRESOS													
GASTOS	6,605	7,535	7,335	8,055	7,305	7,605	8,155	7,455	7,305	8,205	7,655	8,155	5,455
COSTOS	67,920	67,920	67,920	67,920	67,920	67,920	67,920	67,920	67,920	67,920	67,920	67,920	815,040
INVERSIONES	11,600	11,600	11,600	11,600	11,600	11,600	11,600	11,600	11,600	11,600	11,600	11,600	139,200
INTERESES	6,434	6,434	6,434	6,434	6,434	6,434	6,434	6,434	6,434	6,434	6,434	6,434	77,208
AMORTIZACION A PRESTAMO	5,633	5,633	5,633	5,633	5,633	5,633	5,633	5,633	5,633	5,633	5,633	5,633	68,096
SUMA DE EGRESOS	100,392	99,322	99,122	99,442	99,092	99,392	99,942	99,242	99,172	100,052	99,442	99,442	1,106,899
SALDO	27,614	283,892	290,310	296,128	302,638	308,644	314,502	320,690	327,288	332,838	338,994	344,652	3,448,665

CONCLUSIONES

En el presente trabajo se evaluó la rentabilidad de una granja productora de lechones para engorda. El resultado fue favorable, ya que una vez pagada la deuda contraída, la cual se utilizó para construir y poner en operación la granja, la rentabilidad proyectada será de un 22% en promedio.

Esto nos llevó a la conclusión, que de tener todo el capital necesario para iniciar la operación daría más ganancias, pues el dinero obtenido vía un préstamo es muy caro, pues se tienen que pagar altos intereses, además de que se corre el riesgo de aumentar la deuda en caso de que la tasa de interés suba demasiado.

Este tipo de empresas necesita de un capital inicial alto y un conocimiento técnico muy sólido, para obtener el máximo provecho de la inversión por lo cual es necesario realizar una planeación y proyección de la granja para conocer los recursos que se van a utilizar, optimizándolos al máximo.

Todo lo anterior debe tener un estudio de mercado previo, este nos permitirá conocer las necesidades de este y llenarlas con nuestro producto o servicio, asegurando así la entrada y la permanencia en el mercado.

En el caso de la granja productora de lechones que aquí se evaluó, logramos conocer por medio de encuestas las inquietudes que el cliente potencial tenía sobre el tipo de lechones que les gustaría engordar, también obtuvimos datos del tamaño del mercado, el clima del mismo y datos de la competencia. Con lo anterior concluimos que una granja productora de lechones para engorda tendría éxito ya que no existe ninguna otra granja en la región que produzca lechones de buena calidad ni asesoramiento al comprador como la empresa pretende.

ANEXO

COSTO DE PRODUCCION DE UN LECHON DE ENGORDA

Pie de cría (cerda) : \$ 2900/ 6 partos=	\$483.00
Alimento de la cerda primeriza 100 kg x \$1.80 / 6 partos	\$ 30.00
Alimento de la cerda gestante y lactante	\$818.60
Costo del semental \$ 190007240 partos	\$ 80.00
Alimentación el semental 2190 kg x \$1.8 /240 partos	\$ 16.50
Alimento de la camada (10 lechones) hasta los 20 kg	\$1080.00
	<hr/>
	\$2508.1 costo por camada
El resultado se divide entre 9 lechones	\$278.7

COSTO DE LA HEMBRA DE DESECHO:

Costo del animal	\$ 2900.00
Alimento 100 kg X 1.8	\$ 180.00
	<hr/>
	\$ 3080.00

TABLA DE PAGOS DEL FINANCIAMIENTO

ANOS	SALDO INSOLUTO	PAGO A CAPITAL	INTERESES	PAGO TOTAL	SALDO INSOLUTO
1998	700000	70000	154420	224420	630000
1999	630000	70000	138978	208978	560000
2000	560000	70000	123536	193536	490000
2001	490000	70000	108094	178094	420000
2002	420000	70000	92652	162652	350000
2003	350000	70000	77210	147210	280000
2004	280000	70000	61768	131768	210000
2005	210000	70000	46326	116326	140000
2006	140000	70000	30884	100884	70000
2007	70000	70000	15442	85442	0

TASA DE INTERES
ANUAL 22.06%

Pagos mensuales

ANOS	PAGO A CAPITAL	INTERESES	PAGO TOTAL
1998	5833	12868	18702
1999	5833	11582	17415
2000	5833	10295	16128
2001	5833	9008	14841
2002	5833	7721	13554
2003	5833	6434	12268
2004	5833	5147	10981
2005	5833	3861	9694
2006	5833	2574	8407
2007	5833	1287	7120

LA ESPERANZA

DESCRIPCION DE PUESTO

IDENTIFICACION DEL PUESTO	
NOMBRE DEL PUESTO	<u>GERENTE GENERAL</u>
PUESTO INMEDIATO SUPERIOR	_____
PUESTO AL QUE LE REPORTA	_____
PUESTOS QUE LE REPORTAN	<u>ADMINISTRADOR</u>

PERFIL DEL PUESTO					
SEXO	<u>INDISTINTO</u>	EDAD	<u>24 AÑOS</u>	ESTADO CIVIL	<u>INDISTINTO</u>
ESCOLARIDAD	<u>MEDICO VETERINARIO ZOOTECNISTA</u>				
EXPERIENCIA	<u>1 AÑO EN PRODUCCION Y MANEJO DE PORCINOS</u>				
CONOCIMIENTOS ESPECIFICOS	<u>CLINICA Y PRODUCCION PORCINA, FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACION</u>				

DESCRIPCION GENERICA

- CONTACTAR CON ENGORDADORES DE CERDOS Y OFRECER LOS SERVICIOS DE LA GRANJA
- SUPERVISAR TECNICAMENTE EL PROCESO PRODUCTIVO DE LA GRANJA
- ATENDER LAS NECESIDADES CLINICAS DE LOS CERDOS DURANTE EL PROCESO DE ENGORDA
- ASESORAR A LOS CLIENTES DE LA GRANJA EN EL PROCESO DE ENGORDA DE CERDOS.

LA ESPERANZA

DESCRIPCION DE PUESTO

DESCRIPCION ESPECIFICA

- OBTENER Y CONSERVAR SEMEN DE LOS MACHOS CON EL FIN DE LLEVAR A CABO LA INSEMINACION DE CERDAS
- ESTABLECER Y DESARROLLAR TRATAMIENTOS MEDICOS APLICABLES A LOS CERDOS ENFERMOS DE LA GRANJA
- ESTABLECER PROGRAMAS DE MEDICINA PREVENTIVA PORCINA EN LA GRANJA
- REVISAR Y ANALIZAR LOS REGISTROS DE LAS DISTINTAS AREAS DE PRODUCCION
- ESTABLECER Y DESARROLLAR LOS PROGRAMAS TECNICOS NECESARIOS PARA LLEVAR A CABO ADECUADAMENTE EL PROCESO PRODUCTIVO DE LA GRANJA
- DETERMINAR LAS NECESIDADES DE INSUMOS, ALIMENTOS Y MEDICAMENTOS QUE SE REQUIERAN PARA LLEVAR A CABO ADECUADAMENTE EL PROCESO PRODUCTIVO DE LA GRANJA
- DESARROLLAR PROGRAMAS DE CRECIMIENTO, EXPANSION Y ACTUALIZACION EN LOS PROCESOS PRODUCTIVOS DE LA GRANJA
- REVISAR Y ANALIZAR LOS REPORTES DEL DESARROLLO ADMINISTRATIVO DE LA GRANJA
- VISITAR A LOS CLIENTES PARA PROPORCIONAR ASESORIAS RELACIONADAS CON EL PROCESO DE ENGORDA DE LOS CERDOS
- SUPERVISAR PERIODICAMENTE LAS ACTIVIDADES TECNICAS DE LOS CASETEROS Y EN SU CASO, CORREGIR ACTIVIDADES MAL REALIZADAS
- CAPACITAR A LOS CASETEROS DE NUEVO INGRESO, EN LO REFERENTE A LOS PROCESOS PRODUCTIVOS QUE SE LLEVAN A CABO EN LA GRANJA
- ACTUALIZAR PERIODICAMENTE A LOS CASETEROS EN CUANTO AL DESARROLLO DE LOS PROCESOS PRODUCTIVOS QUE SE REQUIERAN LLEVAR A CABO EN LA GRANJA
- LAS DEMAS DERIVADAS DE LA NATURALEZA DEL PUESTO

LA ESPERANZA

DESCRIPCION DE PUESTO

IDENTIFICACION DEL PUESTO	
NOMBRE DEL PUESTO	ADMINISTRADOR
PUESTO INMEDIATO SUPERIOR	GERENTE GENERAL
PUESTO AL QUE LE REPORTA	GERENTE GENERAL
PUESTOS QUE LE REPORTAN	ANALISTA, CASETERO DE DESTETE, CASETERO DE MATERNIDAD, CASETERO DE GESTACION Y SERVICIO

PERFIL DEL PUESTO					
SEXO	<u>INDISTINTO</u>	EDAD	<u>24 AÑOS</u>	ESTADO CIVIL	<u>INDISTINTO</u>
ESCOLARIDAD	<u>LICENCIADO EN ADMINISTRACION</u>				
EXPERIENCIA	<u>1 AÑO EN ADMINISTRACION DE MICROEMPRESAS</u>				
CONOCIMIENTOS ESPECIFICOS	<u>LEY FEDERAL DEL TRABAJO, LEY DEL IMSS, ADMINISTRACION DE NOMINAS, MANEJO DE PERSONAL.</u>				

DESCIPCION GENERICA

- DISEÑAR Y DESARROLLAR LA ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA DE LA GRANJA
- SUPERVISAR EL CORRECTO DESEMPEÑO DEL AUXILIAR ADMINISTRATIVO YCASETEROS
- DISEÑAR Y ADECUAR ESTRATEGIAS PARA EL CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS DE LA GRANJA

LA ESPERANZA

DESCRIPCION DE PUESTO

DESCRIPCION ESPECIFICA

- ELABORAR LOS MANUALES DE PROCEDIMIENTOS NECESARIOS DE ACUERDO A LA NATURALEZA DE LAS ACTIVIDADES DE LA GRANJA
- RECIBIR LOS REPORTES DE LOS CASETEROS, ANALIZARLOS E INFORMAR AL GERENTE GENERAL ACERCA DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN LA GRANJA
- RECIBIR LOS REPORTES DEL AUXILIAR ADMINISTRATIVO, ANALIZARLOS Y TOMAR DECISIONES QUE PERMITAN EL CORRECTO FUNCIONAMIENTO DE LA GRANJA
- LLEVAR A CABO LAS ACCIONES MERCADOLÓGICAS NECESARIAS PARA LA PROMOCION Y DESARROLLO DE LA GRANJA
- ESTABLECER PERIODOS DE CORTE EN LA INFORMACION, DE TAL MODO QUE SEA POSIBLE ELABORAR INFORMES MENSUALES, SEMESTRALES O ANUALES SEGUN SEA EL CASO.
- DEFINIR DE MANERA CONJUNTA CON EL GERENTE GENERAL Y CASETEROS, LOS ESTANDARES DE RENDIMIENTO DE LA GRANJA
- ESTRUCTURAR LOS PEDIDOS Y PAGOS A PROVEEDORES
- AUTORIZAR LOS PAGOS DE NOMINA Y PROVEEDORES
- ESTUDIAR Y EN SU CASO AUTORIZAR CONJUNTAMENTE CON EL GERENTE GENERAL LAS INVERSIONES NECESARIAS
- ELABORAR LOS PRESUPUESTOS Y PLANES ANUALES
- LLEVAR A CABO EL PROCESO DE RECLUTAMIENTO, SELECCION E INDUCCION PARA EL PERSONAL DE NUEVO INGRESO
- LAS DEMAS DERIVADAS DE LA NATURALEZA DEL PUESTO

LA ESPERANZA

DESCRIPCION DE PUESTO

DESCRIPCION ESPECIFICA

- REALIZAR EL PAGO DE SALARIO AL PERSONAL DE LA GRANJA
- ELABORAR Y CLASIFICAR FACTURAS Y RECIBOS EXPEDIDOS A LOS CLIENTES
- RECIBIR Y CLASIFICAR LOS RECIBOS Y FACTURAS EXPEDIDAS POR LOS PROVEEDORES
- ELABORAR LOS REPORTES QUE SEAN REQUERIDOS POR EL ADMINISTRADOR
- ATENDER LAS LLAMADAS TELEFONICAS DE CLIENTES Y PROVEEDORES Y EN SU CASO, TURNARLAS AL ADMINISTRADOR O GERENTE GENERAL
- RECIBIR Y CLASIFICAR LA CORRESPONDENCIA DE LA GRANJA
- REPORTAR AL ADMINISTRADOR CUALQUIER DESPERFECTO O NECESIDAD EN EL AREA DE TRABAJO
- ORGANIZAR Y CONTROLAR LA DOCUMENTACION LEGAL DE LA GRANJA
- MANTENER EL ORDEN Y LIMPIEZA EN SU LUGAR DE TRABAJO
- RECIBIR LAS ENTREGAS DE PROVEEDORES SEGUN LOS REQUERIMIENTOS ESTABLECIDOS POR EL ADMINSTRADOR
- ELABORAR LOS PEDIDOS A PROVEEDORES SEGUN LOS REQUERIMIENTOS ESTABLECIDOS POR EL ADMINISTRADOR
- LAS DEMAS DERIVADAS DE LA NATURALEZA DEL PUESTO

LA ESPERANZA

DESCRIPCION DE PUESTO

IDENTIFICACION DEL PUESTO	
NOMBRE DEL PUESTO	CASETERO DE DESTETE
PUESTO INMEDIATO SUPERIOR	ADMINISTRADOR
PUESTO AL QUE LE REPORTA	ADMINISTRADOR
PUESTOS QUE LE REPORTAN	-----

PERFIL DEL PUESTO					
SEXO	<u>MASCULINO</u>	EDAD	<u>21 AÑOS</u>	ESTADO CIVIL	<u>INDISTINTO</u>
ESCOLARIDAD	<u>BACHILLERATO TECNICO AGROPECUARIO</u>				
EXPERIENCIA	<u>6 MESES EN MANEJO Y ATENCION A GRANJAS PORCINAS</u>				
CONOCIMIENTOS ESPECIFICOS	<u>MANEJO DE LECHONES</u>				

DESCRIPCION GENERICA

- LLEVAR A CABO EL MANEJO DE LOS LECHONES
- VERIFICAR PERIODICAMENTE EL CORRECTO FUNCIONAMIENTO DE LAS INSTALACIONES
- REGISTRAR LOS RESULTADOS DEL DESARROLLO DEL AREA DE DESTETE

LA ESPERANZA

DESCRIPCION DE PUESTO

DESCRIPCION ESPECIFICA

- ACOMODAR POR CAMADAS A LOS LECHONES EN CANASTILLAS ELEVADAS
- ALIMETAR A LOS LECHONES 6 VECES AL DIA CON ALIMENTO DE ACUERDO AL PESO
- PESAR Y REGISTRAR EL PESO DE LOS LECHONES SEMANALMENTE
- REVISAR PERIODICAMENTE LOS BEBEDEROS, COMEDEROS Y TEMPERATURA DE LA CASETA
- VERIFICAR EL ESTADO DE SALUD DE LOS LECHONES Y REPORTAR EN SU CASO, CUALQUIER SINTOMA DE ENFERMEDAD AL ADMINISTRADOR
- LAVAR Y DESINFECTAR LAS INSTALACIONES LOS CORRALES DESOCUPADOS
- MANTENER EN ORDEN Y LIMPIEZA SU AREA DE TRABAJO
- EVITAR EL DETERIORO DE INSTALACIONES Y HERRAMIENTAS DE TRABAJO
- USAR DURANTE EL DESARROLLO DE SUS FUNCIONES, LOS EQUIPOS DE SEGURIDAD E HIGIENE NECESARIOS
- REPORTAR AL ADMINISTRADOR CUALQUIER DESPERFECTO ENCONTRADO EN LAS INSTALACIONES Y EQUIPOS DE TRABAJO
- CUMPLIR CON LAS NORMAS Y REGLAMENTOS ESTABLECIDOS EN EL INTERIOR DE LA GRANJA
- ATENDER LAS INDICACIONES DEL ADMINISTRADOR Y GERENTE GENERAL PARA EL ADECUADO DESARROLLO DE SUS FUNCIONES
- LAS DEMAS DERIVADAS DE LA NATURALEZA DEL PUESTO

LA ESPERANZA

DESCRIPCION DE PUESTO

IDENTIFICACION DEL PUESTO

NOMBRE DEL PUESTO CASERO DE MATERNIDAD

PUESTO INMEDIATO SUPERIOR ADMINISTRADOR

PUESTO AL QUE LE REPORTA ADMINISTRADOR

PUESTOS QUE LE REPORTAN -----

PERFIL DEL PUESTO

SEXO MASCULINO EDAD 21 AÑOS ESTADO CIVIL INDISTINTO

ESCOLARIDAD BACHILLERATO TECNICO AGROPECUARIO

EXPERIENCIA 6 MESES EN MANEJO Y ATENCION A GRANJAS PORCINAS

CONOCIMIENTOS
ESPECIFICOS MANEJO DE MATERNIDADES

DESCRIPCION GENERICA

- LLEVAR A CABO EL MANEJO DE LAS HEMBRAS
- VERIFICAR PERIODICAMENTE EL CORRECTO FUNCIONAMIENTO DE LAS INSTALACIONES
- REGISTRAR LOS RESULTADOS DEL DESARROLLO DEL AREA DE HEMBRAS

LA ESPERANZA

DESCRIPCION DE PUESTO

DESCRIPCION ESPECIFICA

- ALIMETAR A LAS HEMBRAS CUATRO VECES AL DIA
- LAXAR A LAS HEMBRAS TRES DIAS ANTES DE SU FECHA PROBABLE DE PARTO
- ATENDER LOS PARTOS
- APLICAR HIERRO A LOS LECHONES EL DIA DE SU NACIMIENTO
- DESCOLAR Y CASTRAR A LOS LECHONES A LOS TRES DIAS DE SU NACIMIENTO
- VERIFICAR EL ESTADO DE SALUD DE LAS HEMBRAS Y REPORTAR EN SU CASO, CUALQUIER SINTOMA DE ENFERMEDAD AL ADMINISTRADOR
- PROPORCIONAR ALIMENTO SOLIDO A LOS LECHONES, A LOS SIETE DIAS DE SU NACIMIENTO
- PESAR A LOS LECHONES EL DIA DE NACIMIENTO Y POSTERIORMENTE A LOS SIETE Y CATORCE DIAS
- REGISTRAR LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN EL PESO DE LOS LECHONES
- MANDAR A LOS LECHONES AL AREA DE DESTETE, DESPUES DE CATORCE DIAS DE SU NACIMIENTO
- MANDAR A LAS HEMBRAS AL AREA DE POSTDESTETE, DESPUES DE CATORCE DIAS DEL PARTO
- DESINFECTAR LAS JAULAS DESOCUPADAS
- ELABORAR REGISTROS NECESARIOS DEL AREA
- MANTENER EN ORDEN Y LIMPIEZA SU AREA DE TRABAJO
- EVITAR EL DETERIORO DE INSTALACIONES Y HERRAMIENTAS DE TRABAJO
- USAR DURANTE EL DESARROLLO DE SUS FUNCIONES, LOS EQUIPOS DE SEGURIDAD E HIGIENE NECESARIOS
- REPORTAR AL ADMINISTRADOR CUALQUIER DESPERFECTO ENCONTRADO EN LAS INSTALACIONES Y EQUIPOS DE TRABAJO
- CUMPLIR CON LAS NORMAS Y REGLAMENTOS ESTABLECIDOS EN EL INTERIOR DE LA GRANJA
- ATENDER LAS INDICACIONES DEL ADMINISTRADOR Y GERENTE GENERAL PARA EL ADECUADO DESARROLLO DE SUS FUNCIONES
- LAS DEMAS DERIVADAS DE LA NATURALEZA DEL PUESTO

LA ESPERANZA
DESCRIPCION DE PUESTO

ESTA
SALIN DE LA
TESIS NO
BIBLIOTECA

DESCRIPCION ESPECIFICA

- ALIMETAR A LOS CERDOS DE LAS DIFERENTES AREAS 3 VECES AL DIA
- PASAR A LOS MACHOS POR LOS CORRALES DE LAS HEMBRAS GESTANTES, PARA DETECTAR RETORNOS A CALOR
- PASAR A LOS MACHOS POR LOS CORRALES DE HEMBRAS PRIMERIZAS PARA ESTIMULAR EL CALOR Y SINCRONIZAR CELOS
- BAÑAR Y DESPARASITAR A LAS HEMBRAS, DESPUES 15 SEMANAS DE GESTACION
- PASAR A LAS HEMBRAS AL AREA DE MATERNIDAD, DESPUES DE 15 SEMANAS DE GESTACION
- VERIFICAR EL ESTADO DE SALUD DE LOS CERDOS Y REPORTAR EN SU CASO, CUALQUIER SINTOMA DE ENFERMEDAD AL ADMINISTRADOR
- MANTENER EN ORDEN Y LIMPIEZA SU AREA DE TRABAJO
- EVITAR EL DETERIORO DE INSTALACIONES Y HERRAMIENTAS DE TRABAJO
- USAR DURANTE EL DESARROLLO DE SUS FUNCIONES, LOS EQUIPOS DE SEGURIDAD E HIGIENE NECESARIOS
- REPORTAR AL ADMINISTRADOR CUALQUIER DESPERFECTO ENCONTRADO EN LAS INSTALACIONES Y EQUIPOS DE TRABAJO
- CUMPLIR CON LAS NORMAS Y REGLAMENTOS ESTABLECIDOS EN EL INTERIOR DE LA GRANJA
- ATENDER LAS INDICACIONES DEL ADMINISTRADOR Y GERENTE GENERAL PARA EL ADECUADO DESARROLLO DE SUS FUNCIONES
- LAS DEMAS DERIVADAS DE LA NATURALEZA DEL PUESTO



FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN

FACULTAD DE MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA

UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

1.-Que tipo de explotaciones visita principalmente (ovinas,porcinas,bovinas,caprinas,aviaras,etc.)

2.-Cuántas granjas o explotaciones de cerdos conoce en la región. (Mencione la región,municipio o poblado en al que se encuentre.) y cuales de esas son:

PIE DE CRIA	TRASPATIO	SEMITECNIFICADA	TECNIFICADA

PRODUCE LECHON	TRASPATIO	SEMITECNIFICADA	TECNIFICADA

ENGORDA	TRASPATIO	SEMITECNIFICADA	TECNIFICADA

CICLO COMPLETO	TRASPATIO	SEMITECNIFICADA	TECNIFICADA

4.- Que capacidad tienen las granjas.

PIE DE CRJA

1 a 50 anim.	50 a 100 anim	100 a 500 anim	5000 a 1000 anim.	1000 ó más

PRUCE LECHON

1 a 50 anim.	50 a 100 anim	100 a 500 anim	5000 a 1000 anim.	1000 ó más

ENGORDAS

1 a 50 anim.	50 a 100 anim	100 a 500 anim	5000 a 1000 anim.	___1000 ó más

CICLO COMPLETO

1 a 50 anim.	50 a 100 anim	100 a 500 anim	5000 a 1000 anim.	1000 ó más

5.-Que tipo de cerdos tienen

PIE DE CRIA	RAZA PURA	CRUZA	CORRIENTES

PRODUCE LECHON	RAZA PURA	CRUZA	CORRIENTES

ENGORDA	RAZA PURA	CRUZA	CORRIENTES

CICLO COMPLETO	RAZA PURA	CRUZA	CORRIENTES

BIBLIOGRAFIA

1. STANTON ETZEL WALKER. "FUNDAMENTOS DE MARKETING" 9 EDICION EDITORIAL Mc GRAW HILL. MEXICO 1992.
2. AL RIES & JACK TROUT "MARKETING DE ABAJO HACIA ARRIBA" 1 EDICION. EDITORIAL Mc GRAW HILL. MEXICO 1990.
3. GERRY BRENT "HOUSING THE PIG" 1 EDICION. EDITORIAL A FARMING PRESS BOOK . GRAN BRETAÑA 1991.
4. ALBERTO MENDEZ ALFARO "ESTRUCTURA Y PERSPECTIVAS DE LA CADENA PORCICOLA EN MEXICO" REVISTA NUESTRO ACONTECER PORCINO. VOL V NO. 26 AGOSTO - SEPTIEMBRE 1997. EDICIONES PECUARIAS DE MEXICO S.A. DE C.V
5. LAURA BATISTA "PARAMETROS DE PRODUCCION DE LA PORCICULTURA NACIONAL" MEMORIAS DEL SEMINARIO INTERNACIONAL DE PORCICULTURA PURINA S.A. DE C.V., GUADALAJARA, JALISCO 1993
6. .
7. "EN EL TLC EL,94 SIN GRANDES CAMBIOS" REVISTA NUESTRO ACONTECER PORCINO. VOL 2 NO. 1 ENERO 1994. EDICIONES PECUARIAS DE MEXICO S.A. DE C.V. MEXICO 1994.
8. CONAPOR "PIARA NACIONAL" MEDIO DE COMUNICACION DE CONAPOR. VOL.1 NO. 1 SEP OCT 1997. EDICIONES PECUARIAS DE MEXICO S.A. DE C.V. MEXICO 1997.
9. ASERCA "LA PORCICULTURA EN MEXICO NA TRADICION ENCLAVADA EN LA MODERNIDAD." REVISTA CLARIDADES PECUARIASNP. 34 , JUNIO 1996 , MEXICO.
10. "ANUARIO 95" REVISTA NUESTRO ACONTECER PORCINO, EDICIONES PECUARIA DE EXICO S.A. DE C.V. MEXICO 1996.
11. INFORMACION BASICA DE LOS ESTADOS "HIDALGO" COMISION D SANIDAD AGROPECUARIA. PAGINA DE INTERNET.
12. INEGI "CENSO AGROPECUARIO 1991"
13. INEGI. "CENSO ECONOMICO POR ESTADOS 1995 HIDALGO".
14. INEGI. "BOLETIN DE INFORMACION MUNICIPAL APAN 1995"
15. CNG "2INFORME DE ACTIVIDAD DEL CONSEJO DIRECTIVO DE CNG" MORELIA MICHOACAN. JUNIO 1997
16. CNG "INFORMACION ECONOMICA PECUARIA CNG 1997".
17. SAGAR "ANUARIO ESTADISTICO DE LA PRODUCCION AGROPECUARIA 1997"