

16
Lej



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN**

MERCADOTECNIA VETERINARIA
**"BASES MERCADOLOGICAS PARA LA
INSTALACION DE UNA ENGORDA OVINA
EN SAN BARTOLO, TEOLOYUCAN"**

TRABAJO DE SEMINARIO
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
MEDICA VETERINARIA ZOOTECNISTA
P R E S E N T A :
SARA LORENA CHAVEZ ISLAS

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

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEXICO.

1999.

**TESIS CON
ALLA DE ORIGEN**

271808



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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 CUAUTITLAN
UNIDAD DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES

FACULTAD DE C
EXAMENES PROFESIONALES

SECRETARÍA DE
EDUCACIÓN PÚBLICA
COMISIÓN DE
EXAMENES PROFESIONALES

DR. JUAN ANTONIO MONTARAZ CRESPO
DIRECTOR DE LA FES-CUAUTITLAN
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-Cuaautitlán, nos permitimos comunicar a usted que revisamos el Trabajo de Seminario:
de Mercadotecnia Veterinaria. " Bases mercadológicas para la instalación
de una engorda ovina en San Bartolo, Teoloyucan "

que presenta la pasante: Sara Lorena Chávez Islas,
con número de cuenta: 9361839-5 para obtener el Título de:
Médica Veterinaria Zootecnista

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

ATENTAMENTE.

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuaautitlán Izcalli, Edo. de México, a 15 de febrero de 19 99

MODULO:	PROFESOR:	FIRMA:
<u>I</u>	<u>MVZ. Sergio Cortés y Huerta</u>	<u>[Firma]</u>
<u>II</u>	<u>MC. Antonio Ramón Herrera</u>	<u>[Firma]</u>
<u>IV</u>	<u>LP. Aminta Silva Gómez</u>	<u>[Firma]</u>

AGRADECIMIENTOS.

A mis padres.

Por todo su amor, apoyo y confianza que han depositado en mí y porque gracias a ustedes y por ustedes es que he llegado hasta aquí.

Con todo mi amor.

A la Universidad Nacional Autónoma De México.

Por la oportunidad que me brindó, al permitirme recibir una formación profesional y prepararme para enfrentar la vida.

Gracias.

Al MVZ Sergio Cortés y Huerta.

Por haberme permitido ser parte de esta maravillosa experiencia y por haber dejado una huella muy profunda en mí.

Muchas gracias.

Al MVZ Alfredo Cuéllar.

Por esa gran disposición que siempre tuvo para conmigo y por que gracias a su constante apoyo, hoy he logrado realizar uno de mis más grandes anhelos.

Mil gracias.

DEDICATORIAS.

A mi abuelo Jorge.

Por haber depositado tu confianza en mí,
por todo tu cariño y apoyo incondicional.
Porque mereces esto y mucho más.

Te quiero.

A mi hermano.

Por ser mi amigo y confidente, por todo tu
apoyo, amor y preocupación. Porque
cuento contigo en todo momento y porque
te quiero.

Besos.

A Alex.

Porque durante mucho tiempo fuiste un gran
Apoyo y una fuerte motivación para seguir
adelante. Gracias a ti y a tu gran amor, hoy
he conseguido llegar a una de mis metas.

Gracias de todo corazón.

A Chayo.

Por ser mi mejor amiga, por haber compartido y seguir compartiendo tristezas, alegrías, triunfos y logros, por ser como eres y porque nos mantengamos tan unidas como hasta ahora.

Con cariño.

A Coco.

Por ser mi amiga, por todo aquello que compartimos y por estar dispuesta a tenderme la mano en todo momento.

Con cariño.

A Rigo.

Por todo aquello que te hace ser una persona tan increíble, humana y adorable. Por ser mi amigo, confidente y cómplice. Por todo aquello que me diste sin esperar nada a cambio.

A Juan.

Por ese gran valor que tienes como ser humano, por todos esos consejos e ideas que compartiste conmigo y por hacerme entender el verdadero valor e importancia de las cosas.

Te quiero mucho.

A Edgar.

Por ser el mejor amigo que jamás había tenido, por haber compartido tantos momentos especiales juntos. Gracias por todo.

Te extraño.

A Ricardo.

Por todo ese apoyo, cariño, preocupación y paciencia que me has tenido, por saber respetar mis ideas y valorarme como persona. Llegaste en el mejor momento y te has convertido en una parte importante de mi vida.

Te quiero mucho.

INDICE

I. INTRODUCCION.....	2
Misión	6
Visión	7
Organigrama	8
Descripción de puestos por área de resultados	9
II. INFORMACION BASICA.....	
Información básica externa	13
Información básica interna	18
Información técnica de soporte	21
III. ANALISIS SITUACIONAL.....	
Identificación de oportunidades y problemas	36
Identificación de fuerzas y debilidades	39
Análisis del entorno.....	41
Análisis de la empresa	43
IV. ESTRUCTURA DEL NEGOCIO.....	
Objetivos	46
Estrategias	46
Planes de acción y cronogramas	46

V. PRESUPUESTOS.	
Presupuesto de inversiones	53
Flujo de efectivo	54
Presupuesto de costos	57
Presupuesto de gastos	59
Presupuesto de ventas	61
Estado de resultados	63
VI. CONCLUSIONES	66
VII. BIBLIOGRAFIA	68

I. INTRODUCCION.

INTRODUCCION

La ovinocultura en México, ocupa el último lugar la industria pecuaria, representando únicamente el 2%, siendo incapaz de satisfacer la cada vez mayor demanda de carne ovina que se está dando actualmente en el país.

Los modelos de producción prevaecientes, en su gran mayoría son rebaños muy pequeños con índices de producción muy deficientes y sin interés de los productores en construir una empresa económicamente redituables, por ello es necesario crear programas gubernamentales que impulsen el desarrollo de la ovinocultura, y crear conciencia en profesionistas y productores para que afronten responsablemente la explotación y crianza del ganado ovino.

La orientación actual de la ovinocultura mexicana es primordialmente hacia la producción de carne, obteniéndose altos precios en pie y canal en comparación a otras especies pecuarias.

Por otro lado, el consumo de carne ovina en México es casi exclusivamente en forma de barbacoa, siendo casi nulos los platillos que empleen este tipo de carne, todo ello debido a problemas de cultura, educación y económicos ya que se trata de un platillo caro.

El censo ovino nacional se ha mantenido estático a través del tiempo, según cifras de la SAGAR, el inventario pasó de 6.4 millones de cabezas (1972) y 5.7 millones en 1991 a 6.2 millones para 1997. Estas cifras deben tomarse con reserva pues los reportes del INEGI (1992) ubican una población ovina de 4.5 millones de cabezas.

Cabe mencionar que la existencia de ciertos factores que han provocado la disminución de la población ovina, entre ellos encontramos:

- ❖ Incipiente organización de productores.
- ❖ Bajo nivel tecnológico de las explotaciones.
- ❖ Escasa asistencia técnica especializada y capacitada.
- ❖ Alto nivel de intermediarismo.
- ❖ Competencia con fibras sintéticas.
- ❖ Baja calidad genética del ganado.

La mayor parte de los ovinos se encuentra en manos de campesinos que no poseen tierras y que no ven en los borregos un negocio redituable sino simplemente como un "ahorro". Este tipo de productor depende de los pastizales nativos para alimentar a su rebaño. La cantidad y la calidad de estos pastizales varía grandemente a través del año, favoreciendo estados de subnutrición que aunado al encierro nocturno, hay una mayor susceptibilidad a las enfermedades. Por lo regular no cuentan con asistencia técnica y emplean técnicas tradicionales de producción, como empadre continuo, cruzamiento entre animales emparentados, no se destetan y sus criterios de selección se basan en aspectos fenotípicos.

Otro tipo de productor, minoritario, es el ovinocultor de pie de cría, representado en muchos casos por personas con gran poder económico y político, que reciben asistencia técnica especializada, poseen instalaciones funcionales y llevan acabo técnicas en ovinocultura de vanguardia.

Existe un sistema de producción intermedio, donde el productor es poco numeroso, poseen una situación económica desahogada y actitud abierta lo que les permite acceder a una tecnología para lograr una producción eficiente. El objetivo de este sistema es la producción de corderos para abasto de carne.

En la actualidad han proliferado en el centro del país sistemas ovinos dedicados básicamente a la engorda o finalización de animales bajo condiciones de estabulación total,

con alimentación controlada a base de concentrados altamente nutritivos. Este es un sistema muy eficiente económicamente hablando, solo que se enfrenta a la limitante de contar con escasos animales que reúnan las características adecuadas para el fin que se pretende.

La distribución geográfica del ganado ovino, abarca la mayoría de los estados de la república mexicana, siendo los que poseen el mayor número de animales, el Estado de México, Hidalgo y San Luis Potosí, sin descartar las zonas tropicales: Oaxaca, Veracruz y Chiapas donde existe principalmente el borrego de pelo.

Cabe mencionar que los ovinocultores han observado grandes ventajas en los ovinos de pelo como son: amplia estacionalidad, rusticidad para el pastoreo, alta prolificidad y evitarse el esquila de los animales. Las ovejas de pelo pueden emplearse como raza materna, utilizando sementales de razas laneras cárnicas, por ejemplo: Dorset, Polypay, Rambouillet y Suffolk, para la producción de corderos F-1 para abasto.

Es importante puntualizar que el precio en pie del ganado ovino para abasto, ha mantenido un avance lento, pero continuo durante la última década, existiendo pocas fluctuaciones a través del año, y actualmente resulta uno de los productos pecuarios mejor pagado a nivel nacional e internacional.

El consumo per capita de carne ovina para 1983 era de 305 g por habitante, incrementándose para 1993 a 837 g, decayendo en 1995 a 557 g y en 1996 a 532 g, posiblemente como consecuencia de la crisis económica del país. Actualmente se considera que se sacrifican 70 mil y 80 mil cabezas en forma mensual para satisfacer la demanda de carne ovina para la barbacoa en el centro del país.

La escasez de ovino nacional ha provocado que se tenga que recurrir a las importaciones de animales en pie o en canal para poder satisfacer la demanda, tanto para abasto como para pie de cría. En 1992 se importaron un poco más de un millón de cabezas y en 1993 y 1994 fueron alrededor de 800 mil. Para 1995, la importación cayó a 247 animales. Por lo anterior, entre 1992 y 1994, la producción nacional aportó solo el 42% del consumo total y

las importaciones abarcaron el 58%. En 1995, esta proporción se invirtió, representando un 60% la aportación nacional, muchas veces de vientres en edad reproductiva.

Con respecto a la comercialización de ovinos cabe mencionar que los centros de consumo se restringen a las grandes ciudades como el Distrito Federal y zona conurbada, por lo que el ganado tiene que ser trasladado muchas veces a través de varios estados de la república para llegar a su destino de sacrificio o consumo.

Para abastecer de ganado a los engordadores de ovinos del centro, se recurre a las principales concentraciones borregueras en el norte del país: San Luis Potosí, Zacatecas, Durango, etc.

Con el presente trabajo se pretende demostrar que la producción ovina puede ser una empresa económicamente redituable y aumentar el número de animales destinados al consumo, tratando de satisfacer la demanda de carne ovina. Aunado a lo anterior, se pretende dar una opción emergente para el consumo de borrego como son las costillas de cordero, dejando atrás la idea de que la carne de borrego solo puede ser consumida en forma de barbacoa.

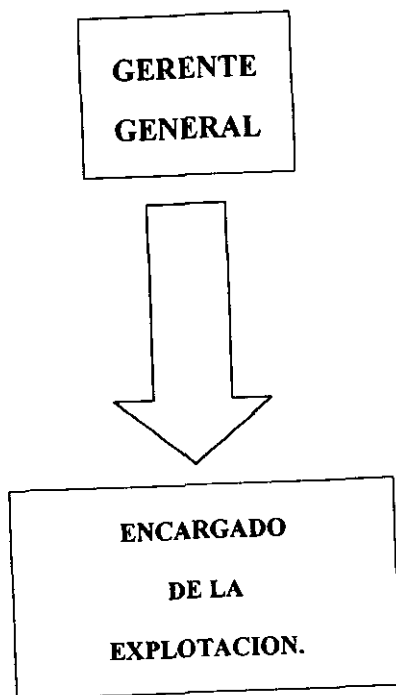
M I S I O N

Ofrecer corderos de engorda de calidad, utilizando parámetros de selección de proveedores, para lograr satisfacer los gustos y necesidades de cada uno de nuestros clientes. Al mismo tiempo, contribuir a cubrir la demanda de carne ovina que existe actualmente en el país.

V I S I O N

Desarrollar un crecimiento de la explotación del 25% anual y a partir del año 2002, diversificar el negocio por medio de la instalación de un restaurante campestre, donde se brinde una manera diferente de consumir carne de borrego.

ORGANIGRAMA.



DESCRIPCION DE PUESTOS POR AREAS DE RESULTADO.

TITULO DEL PUESTO: Gerente General.

MISION DEL PUESTO: Responsable de la administración y buen funcionamiento de la explotación ovina.

AREAS DE RESULTADO	RESPONSABILIDAD	PARAMETROS
Sanidad animal	Programa profiláctico. Tratamiento médico de animales enfermos.	No. animales enfermos. No. animales muertos.
Producción	Abastecer la demanda de Ovinos. Finalizar en un periodo de 60 días, borregos con un peso de 40 kg.	No. de animales venidos. No. de borregos de 40 Kg.
Comercialización	Contactar clientes. Venta de ovinos.	Porcentaje de pedidos. No. de animales vendidos.

Administración	Contactar proveedores.	No. de animales. Cantidad de alimento. Cantidad de medicinas.
	Abastecimiento de animales.	% de animales vendidos.
	Manejo de capital.	Utilidades.
	Abastecimiento de alimento.	Pérdida de peso.
	Compra de medicamentos.	No. de animales recuperados.
Control	Registrar gastos.	% de adeudos.
	Registrar costos.	% de pérdidas.
	Registrar ventas.	% de ganancias.
	Supervisión general de la explotación.	No. de animales finalizados. % de clientes. % de ventas. Ganancia diaria de peso.

TITULO DEL PUESTO: Encargado de la explotación.

TITULO DEL SUPERIOR: Gerente general.

MISION DEL PUESTO: producir corderos de 40 Kg

AREAS DE RESULTADO	RESPONSABILIDAD	PARAMETROS
Alimentación	Suministrar alimento al rebaño. Suplementación mineral. Proporcionar agua ad libitum.	Ganancia diaria de peso. % de enfermedades metabólicas. % de deshidratación.
Sanidad animal	Apoyo al médico en programas profilácticos. Apoyo al médico en tratamientos a animales enfermos.	No. de animales enfermos. Carga parasitaria. No. de animales muertos. No. de animales recuperados.
Higiene	Mantenimiento de instalaciones. Mantener limpios los comederos, bebederos y saladeros.	Incidencia de enfermedades.

II. INFORMACION BASICA.

INFORMACION BASICA EXTERNA.

La explotación ovina se va a localizar en San Bartolo, Teoloyucan, Estado de México. En cuanto a la geografía del Estado podemos mencionar que el Estado de México representa el 1.1% de la superficie del país. Colinda al norte con Querétaro Arteaga e Hidalgo, Tlaxcala, Puebla y el Distrito Federal; al sur con Morelos y Guerrero; al oeste con Guerrero y Michoacán de Ocampo.

Las coordenadas geográficas de Teoloyucan son:

Latitud norte: grados 19
Minutos 45

Longitud oeste: grados 99
Minutos 11

Altitud msnm: 2270

La temperatura promedio prevaleciente en un periodo comprendido entre 1961-1992 fue de 13.5 °C, registrándose una temperatura del año más frío de 12.2°C y una temperatura del año más caluroso de 14.5°C.

TIPO DE CLIMA	% DE LA SUP. ESTATAL
Cálido subhúmedo con lluvias en verano.	11.35%
Semicálido subhúmedo con lluvias en verano.	10.33%
Templado subhúmedo con lluvias en verano.	61.19%
Semifrío con abundantes lluvias en verano.	0.83%
Semifrío subhúmedo con lluvias en verano.	10.80%
Frío.	0.20%
Semiseco templado.	5.30%

Para comprender mejor la zona estudiada, es de gran importancia conocer el censo poblacional, nivel socio-económico y actividades laborales que se realizan en dicha región, por ello se presentan a continuación los siguientes datos estadísticos:

Demografía: Total: 54 442 habitantes.

Hombres: 27 091

Mujeres: 27 351

De esta población se conoce que el 47.3% es económicamente inactiva y el 52.7% es económicamente activa.

La actividad laboral está distribuida de la siguiente forma:

Agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca	2.4%
Industria extractiva y de la electricidad	0.7%
Industria de la transformación	20.6%
Construcción	3.9%
Comercio	19.6%
Servicios	36.6%
Comunicaciones y transporte	5.4%
Gobierno	10.8%

En el rubro de la agricultura, lo más relevante es conocer la superficie que ocupa del total del estado y como se encuentra dividida, dicha información se presenta a continuación:

La agricultura ocupa el 46.88% de la superficie estatal, lo cual está dividido de la siguiente manera:

❖ Pastizal	14.45%
❖ Bosque	28.12%
❖ Selva	5.98%
❖ Matorral	0.83%
❖ Vegetación acuática	0.26%

Esta información es importante debido a que en la actualidad el 80% de la población ovina de nuestro país se explota bajo el sistema de pastoreo.

GANADERIA:

- ❖ Valor de la población ganadera ovina: 46 337 cabezas.
- ❖ Volumen de producción de carne ovina en canal: 954 cabezas.
- ❖ Valor de la producción de carne ovina en canal
(miles de pesos): 15 264
- ❖ Valor de la producción ganadera ovina en porcentaje: 9.4%

El producto interno bruto (PIB) en el Estado de México y nacional (1993) en el ámbito agropecuario, silvicultura y pesca, son respectivamente de: 2.72 y 6.76

NIVEL SOCIO-ECONOMICO EN TEOLOYUCAN:

*Nivel educacional:

Preescolar: 770
Primaria: 1217
Secundaria: 723
Profesional medio: 4
Bachillerato: 72

*Adultos alfabetizados:

Total: 26
Hombres: 6
Mujeres: 20

***Ingresos (Oct-Dic 1995):**

_ Menos de 1 salario mínimo:	8.2%
_ De 1 hasta 2 salarios mínimos:	24.3%
_ Más de 2 y hasta 5 salarios mínimos:	44%
_ Más de 5 salarios mínimos:	17.2%
_ No reciben ingresos:	5.8%
_ No especificado:	0.5%

COMPETENCIA.

Con la creciente demanda de carne ovina, existe una deficiencia muy marcada de productores que cuenten con instalaciones adecuadas y con asesoría técnica especializada que les permita explotar adecuadamente la ovinicultura.

Esta situación se presenta a todo lo largo y ancho del país, y no difiere mucho en Teoloyucan, donde la principal actividad ganadera es con bovinos productores de leche. En esta región prácticamente no existe un número considerable o importante de productores que se dediquen exclusivamente a la engorda o finalización de animales bajo condiciones de estabulación total, con una dieta a base de concentrados. Por ello se considera una buena oportunidad para iniciar un negocio de este tipo y fomentar una manera diferente y rentable para la crianza de ovinos, olvidando la producción de traspatio.

Aunado a lo anterior, se pretende dar a conocer el cordero a la parrilla, aumentando las expectativas del negocio y disminuyendo de manera aún más significativa la competencia, ya que como es sabido por todos, se tiene la creencia, educación y costumbre de consumir carne ovina en forma de barbacoa, sin dar oportunidad de conocer nuevos platillos que pueden ser tan exquisitos o aún más que la barbacoa.

INFORMACION BASICA INTERNA.

PRODUCTO.

Con relación al borrego, podemos mencionar los siguientes datos, que serán de ayuda para respaldar los cimientos del presente trabajo, demostrando que la engorda ovina es un negocio económicamente favorable, con oportunidades de crecer y con futuro.

- ❖ Precio a la compra: \$16.50/kg de peso borregos de pelo.
\$18.50/kg de peso borregos de lana.

- ❖ Precio a la venta: \$18/kg de peso borrego de pelo.
\$20/kg de peso borregos de lana.

En este punto cabe hacer mención que actualmente el borrego puede venderse hasta en \$25/kg, según la zona donde se comercialice el producto.

- ❖ Los animales son comprados de 25-27kg y son vendidos con un peso promedio de 40kg. Este peso lo obtenemos en un periodo de 60 días aproximadamente.
- ❖ La conversión alimenticia es de: 4-6:1
- ❖ La ganancia diaria de peso es de 250g.

INSTALACIONES.

Las instalaciones influyen junto con otros factores para que los animales desarrollen adecuadamente. Estas instalaciones deben ser construidas de fácil acceso, bien drenadas y protegidas contra las corrientes de aire.

El espacio recomendado por cordero de engorda es de 1 m².

El espacio requerido de comedero por animal es de 30 cm.

En cuestión de bebederos, se necesitan 30 cm por cada 10 animales.

La necesidad de agua para corderos menores de 30 Kg es de 2-3 litros por día.

Los pisos del corral deben ser antiderrapante de tal forma que no ofrezca ningún peligro a los animales.

Las paredes y muros deben estar orientadas de tal forma que ayuden a reducir el efecto de los vientos dominantes, manteniendo una adecuada circulación del aire.

Para el presente proyecto, se utiliza un corral de 400 m², el cual cuenta con una pequeña bodega para el alimento, una rampa para el ascenso y descenso de los corderos y el área destinada para los corderos.

- **PROVEEDORES:**

La compra de corderos se realiza con las siguientes personas:

- Ing. José Cruz Terrones Rivera.
Ciudad Valles, San Luis Potosí.
- Sra. Ana Francisca Corcuera.
Rancho "La Ventana".
Jesús María, Aguascalientes, Ags.
- Sr. Enrique Hernández.
La Blanca, Tlalnepantla, Estado de México.
- Sr. Raúl Torres.
Huejotzingo, Puebla.

- Sra. Virginia Torres.
Chalco, Estado de México.

- **CLIENTES POTENCIALES:**

La distribución de los animales finalizados se realiza a las siguientes personas:

- Sr. Amado Jiménez.
Naucalpan de Juárez, Estado de México.
Barbacollero.
- Sr. Marcos Martínez.
La Colmena, Villa Nicolás Romero.
Introduccion en Ferrería.
- Sr. Sergio García Rodríguez.
Tlanepantla, Estado de México.
Introduccion en Ferrería.

INFORMACION BASICA DE SOPORTE

NUTRICION.

En México, la mayor parte de la producción ovina se desarrolla bajo condiciones de pastoreo, principalmente en agostadero. Bajo estas condiciones, la productividad de carne es un proceso lento y poco eficiente.

Por otra parte, la cada vez mayor población humana demanda crecientes cantidades de productos ovinos, especialmente carne. Esta situación hace que la necesidad de contar con métodos de producción intensiva para esta especie se vea día con día incrementada.

El Consejo Norteamericano de Granos Forrajeros (USFGC, siglas en inglés), una entidad no lucrativa representante en México de los productores de sorgo, maíz y cebada de los Estados Unidos, puso en marcha en el año de 1990 el proyecto de Asistencia Técnica a la Industria Ovina, cuyo principal objeto es demostrar al productor nacional la eficiencia del cordero sometido a raciones altamente energéticas, durante su periodo de engorda, logrando con esto pesos al mercado en tiempos reducidos y un producto final de excelente calidad.

La dieta utilizada en el presente trabajo, está integrada por los siguientes ingredientes:

Ingredientes.	Porcentaje.	\$/kg
Maíz entero	36	1.80
Sorgo	36	1.575
Pasta de soya	13	2.90
Rastrojo de maíz	15	0.70

Precio por kilogramo de alimento: \$1.70

Adicionalmente se proporciona un suplemento mineral, elaborado con los siguientes productos:

Ingredientes.	Proporción.	g/porción	\$/50g
Nutriplan	1/3	50	0.1625
Sal común	1/3	50	0.045
Carbonato de calcio	1/3	50	0.015

Precio de 150 g de suplemento mineral: \$0.22

Esta mezcla mineral se dispone en cantidades de 300 g diarios, dividida en 2 saladeros, para su consumo ad libitum.

Las ventajas que proporciona esta dieta son:

- Ganancia de peso óptima (250 g/día).
- La calidad de la canal y el porcentaje de carne magra son altos.
- No existen problemas digestivos con un manejo adecuado de la dieta.

Las únicas medidas que se deben llevar a cabo son las siguientes:

- Introducir gradualmente a los corderos a este tipo de dieta.
- Proporcionar alimento a voluntad.
- Ofrecer agua potable las 24 horas del día.
- Colocar a los corderos en un sitio con piso seco, sombra y protegidos de corrientes de aire.
- Antes del periodo de engorda, de debe vacunar contra enterotoxemia y desparasitar los animales tanto interna como externamente.

Cabe mencionar, que la avena, el sorgo, el maiz, la cebada o el trigo, no deben ser procesados, sino deben darse enteros. El procesamiento no solamente es innecesario sino también es caro, de hecho es indeseable. Los cereales deben darse enteros, esto reduce la tasa rápida de fermentación ruminal, normalmente asociada con los cereales picados finamente y tiene la ventaja de resultar en ingestas mayores y mejorar la digestión del alimento del componente grueso de la dieta.

DIETAS ALTAS EN GRANO Y PROBLEMAS DE ACIDOSIS Y ENTEROTOXEMIA.

ACIDOSIS AGUDA Y SUBAGUDA.

La acidosis puede definirse como un estrés bioquímico y fisiológico, causado por una rápida producción y absorción de ácidos orgánicos ruminales y endotoxinas, este problema se presenta debido a la inclusión de grandes cantidades de carbohidratos fermentables en las raciones de los rumiantes.

Los problemas de acidosis se presentan generalmente durante la adaptación de raciones altas en grano y se asocian con otros desórdenes tales como laminitis, poliencefalomalacia, ruminitis, abscesos hepáticos e infecciones clostridiales.

Hay 2 tipos de acidosis:

1. Acidosis aguda: tiene un gran riesgo de mortalidad y causa daños permanentes en la capacidad de absorción de nutrientes en el rumen. Esta se presenta en forma accidental cuando los rumiantes son expuestos repentinamente a grandes cantidades de grano y tradicionalmente ha sido denominada acidosis láctica.

2. Acidosis subaguda: tiene efectos más sutiles, es más difícil de determinar ya que su principal respuesta es una disminución en el consumo voluntario. Los animales que son alimentados con dietas altas en grano, de alguna manera permanecen en acidosis subaguda durante la engorda.

COMPARACION ENTRE ACIDOSIS AGUDA Y SUBAGUDA.

ELEMENTOS	AGUDA	SUBAGUDA
* Bacterias ruminales gram (-)	++	+
* Bacterias ruminales gram (+)	++	+
* Lactobacilli	++	+
* Protozoarios ruminales	++	+
* Rumenitis	++	±
* Estasis ruminal	++	±
* pH orina	+	±
* Deshidratación y hemoconcentración	++	-
* Lactato ruminal	++	+
* Lactato sanguíneo	++	-
* pH ruminal	++	+
* pH sanguíneo	++	±
* Presión osmótica ruminal	++	+

La acidosis aguda afecta la absorción en forma drástica, los animales presentan rumenitis, pérdida de papilas y a pesar de que se pueda restablecer el consumo una vez que no haya acidez, la absorción se ve afectada y la capacidad productora del animal también.

En ambos casos, se pueden observar algunos signos generales de deshidratación, con evidencias de hemoconcentración, congestión venosa generalizada y taquicardia. Los

trastornos digestivos predominantes son: anorexia, ptialismo, timpanismo, atonía ruminal, distensión abdominal debido al aumento del contenido acuoso del rumen y diarrea.

En los casos agudos de acidosis se debe efectuar una infusión intraruminal con bicarbonato de sodio 25-75 g, en solución acuosa para neutralizar la acidez. El sulfato de magnesio, hidróxido de amonio y el carbonato de calcio, también son útiles, a una dosis de 1g/kg, administrados por la misma vía.

ENTEROTOXEMIA.

Es una enfermedad infecciosa, no contagiosa, de curso agudo, afecta con mayor frecuencia a los corderos que se explotan en forma intensiva durante la etapa de engorda.

Esta enfermedad es causada por Clostridium perfringens tipo D. La sobrealimentación tanto de corderos lactantes, provenientes de madres altas productoras, como de borregos jóvenes destinados al abasto a los cuales se les aumenta el porcentaje de concentrado, estos factores propician la proliferación del bacilo y la consecuente producción de toxinas.

La enterotoxemia es de curso muy rápido, por lo que en ocasiones no se observan signos y es la presencia de animales muertos, sobre todo los mejor desarrollados el indicio de enfermedad. Cuando se pueden observar signos, estos son principalmente de tipo nervioso, mostrando incoordinación, temblor muscular, convulsiones que duran de 5 a 15 segundos, consistentes en rigidez de la cabeza, cuello y miembros, salivación excesiva, los signos se presentan por lo general cuando los animales se asustan. Puede haber diarrea y fiebre. Los animales postrados en decúbito lateral, pueden estar pataleando sin lograr incorporarse. Por último se produce parálisis, coma y muerte. La mortalidad es de 5-10% en rebaños no vacunados y del 0.1-0.5% en los vacunados.

Una vez que se presenta la enfermedad, es difícil que el animal se recupere, por lo que no se acostumbra dar tratamiento. Cuando se presentan los signos clínicos, estos son

irreversibles, sin embargo en casos excepcionales, se puede usar la antitoxina por vía endovenosa y antibióticos, principalmente penicilinas por vía endovenosa.

Como medida de control en engordas intensivas, es el acostumbrar a los animales a la nueva alimentación en forma gradual, aumentando el porcentaje de concentrado poco a poco. Existen inmunógenos como el toxoide que contiene una protección adecuada, generalmente se administra la combinación de C. Perfringens tipo D y C que son los más frecuentes. Los animales destinados a la engorda, deben ser vacunados al arribo y se recomienda una segunda vacunación con un mínimo de 2 semanas posteriores a la primera.

MEDICINA PREVENTIVA

El programa profiláctico que recomendado para la engorda intensiva de corderos es el siguiente:

DIA	MEDICAMENTO	DOSIS	COSTO/ANIMAL
2	"Toxoide Ultra-vac 7"	2.5 ml/cordero	\$1.80
2	"Dectiver"	1 ml/50 kg	\$1.80
2	"Musse"	0.5 ml/cordero	\$1.30

Costo del programa profiláctico por animal: \$4.90

Con estas medidas profilácticas, se busca evitar las siguientes enfermedades:

DEFICIENCIA DE SELENIO Y VITAMINA E.

La deficiencia de vitamina E y selenio en los ovinos se debe principalmente a la falta de Se en granos y forrajes que han crecido en tierras con baja concentración de este elemento.

La deficiencia de Se en rumiantes en crecimiento, resulta en distrofia muscular nutricional (músculo blanco), también pueden existir problemas locomotores en los animales afectados (paso rígido de los corderos). Asimismo, el insuficiente consumo de Se en animales adultos se ha relacionado con desórdenes funcionales como: debilidad, aumento de la fragilidad eritrocítica, producción de lana subóptima, degeneración periodontal, insuficiencia reproductiva en ambos sexos, reabsorción embrionaria, baja prolificidad, aumento en la muerte de corderos y predisposición a infecciones. Esto último debido a la reducción en el efecto bactericida de las células fagocíticas.

Los efectos producidos por la deficiencia de vitamina E son: defectos degenerativos, reabsorción fetal, necrosis testicular, necrosis hepática, degeneración renal, degeneración muscular (músculo liso y estriado), degeneración vascular (local y general), hemorragias y hemólisis.

Los corderos con problemas musculares no se pueden parar o mantener en pie, y por lo tanto mueren de inanición o por complicaciones secundarias, como las neumonías. Si el miocardio es el principal afectado, los animales mueren súbitamente debido a un infarto.

La suplementación con vitamina E y selenio muestra una mejora en el crecimiento de corderos. Los métodos para suplementar incluyen: sumergir el hocico en una mezcla de Selenio (2.5 mg), inyecciones intramusculares (5mg de selenito de sodio), subcutáneas o intravenosas, bolos ruminales, implantes subcutáneos, adición de selenio en mezclas minerales. Existen compuestos comerciales de vitamina E/Selenio, su aplicación es suficiente para resolver el caso en un lapso de 40 días aproximadamente.

PARASITOSIS DEL APARATO DIGESTIVO.

Este tipo de parasitosis representa una limitante en la producción animal, en muchas ocasiones el ovino parasitado no presenta signos clínicos, sin embargo, su eficiencia biológica y económica es muy baja o nula.

Dentro de estas parasitosis se incluyen a la coccidiosis, la cestodosis y la nematodiasis o verminosis gastrointestinal.

1) COCCIDIOSIS.

Es una enfermedad infecciosa parasitaria ocasionada por protozoarios del género Eimeria.

Las principales especies de Eimeria involucradas en los casos clínicos de coccidiosis en ovinos están: E. ovina, E. ovinoïdalis y E. ahsata.

Para la presentación de la coccidiosis se requiere de ciertos factores:

a) Factores determinantes: acúmulo de excremento, contaminación fecal de alimento y agua, humedad relativa mayor a 25% y la edad del animal. En este último punto es importante señalar que los animales adultos no padecen la parasitosis, pero contaminan el medio donde se encuentran. La enfermedad es más frecuente clínicamente hablando en los corderos, esta susceptibilidad aparentemente tiene una base inmunológica y a medida que el animal crece, adquiere resistencia.

b) Factores asociados: hacinamiento, corrales muy cerrados, falta de ventilación, pisos poco permeables que permitan la acumulación de líquidos, todo aquello que produzca estrés en los corderos (vacunación, castración, descole, etc.), mezclar animales jóvenes y adultos.

En los ovinos se observa la eliminación de heces pastosas o diarreicas de color verdoso o café, pocas veces acompañadas de estrias de sangre. Manifiestan dolor abdominal, se deprimen, el apetito disminuye y pierden peso. La cola, el perineo y los miembros posteriores están sucios con apelmotonamiento de heces y lana, si la diarrea persiste una o dos semanas puede haber recuperación o muerte por deshidratación. Los corderos recuperados pueden quedar subdesarrollados, siendo ineficientes para fines productivos.

Para el tratamiento de la coccidiosis existen muchos productos que pueden utilizarse, los más comunes son:

- Trisulfas (sulfamerazina, sulfadiazina y sulfametazina): 140 mg/kg p.v. durante 5 días.

- Nitrofurazona: 7-10 mg/kg p.v. durante 7 días.
- Amprolium: 50-62.5 mg/kg p.v. en el alimento o agua de bebida.

Las 2 enfermedades que se citan a continuación se presentan en explotaciones extensivas, pero son de interés en el presente proyecto debido a que los corderos son criados en pastoreo, por lo que es común que se encuentren parasitados.

2) CESTODOSIS.

Esta enfermedad es causada por Moniezia expansa y Moniezia benedeni, que se localiza en el intestino delgado de bovinos, ovinos y caprinos. Se requiere de la presencia de ácaros oribátidos que son habitantes normales del suelo en pastizales, praderas y agostaderos para la transmisión de la enfermedad.

Los ovinos pueden no manifestar signos clínicos aparentes. En casos de infestación masiva, el animal presenta mal aspecto, lana o pelo áspero y sucio, y abultamiento del vientre. Puede haber constipación alternada con episodios de diarrea verdosa. Las mucosas están pálidas, el crecimiento se detiene y en raros casos ocurre la muerte. El intestino se afecta con el síndrome de mala absorción, por lo que los corderos tardan en recuperar su tasa de crecimiento.

Para el tratamiento de la cestodosis, se puede emplear:

- Niclosamida: 50 mg/kg p.v.
- Albendazol: 7.5 mg/kg p.v.
- Oxfendazol: 7.5 mg/kg p.v.
- Fenbendazol: 7.5 mg/kg p.v.

3) NEMATODIASIS GASTROENTERICA.

Esta enfermedad trae como consecuencia, importantes trastornos metabólicos que repercuten en la salud y producción de estos animales.

Se ha identificado los siguientes géneros de nemátodos en el tracto digestivo de los pequeños rumiantes:

ABOMASO: Haemonchus.
Ostertagia.
Trichostrongylus.

I.D. Trichostrongylus.
Cooperia.
Nematodirus.
Bunostomum.
Strongyloides.

I.G. Trichuris.
Oesophagostomum.
Chabertia.
Skriabinema.

Para su transmisión se requiere del pastoreo en praderas o pastizales contaminados con larvas infestantes. Se puede decir que los animales desnutridos son los más susceptibles de adquirir la parasitosis, ya que su nivel inmunológico se encuentra deprimido. Usualmente se manifiesta clínicamente en los corderos en crecimiento, conforme el animal se vuelve adulto, adquiere resistencia y a veces solo actuará como reservorio de los nemátodos.

La mayoría de las veces la enfermedad es subclínica. Esta presentación es importante ya que pasa inadvertida por el productor por lo que hay grandes pérdidas económicas a largo plazo debido a la ineficiencia económica y biológica de los animales afectados.

La forma clínica afecta principalmente a animales jóvenes en los que se observa considerable baja de peso y/o retardo en el crecimiento, diarrea intermitente de color café obscuro, emaciación, mucosas pálidas y edema submaxilar. Puede haber caída de lana o

esta es arrancada a mordidas por otros animales afectados. En muchos casos el animal muere debido a los trastornos digestivos y metabólicos que provocan los parásitos.

Para el tratamiento de la nematodiasis, se recomienda:

- Levamisol: 7.5 mg/kg p.v.
- Albendazol: 7.5 mg/kg p.v.
- Febantel: 7.5 mg/kg p.v.
- Tiabendazol: 50 mg/kg p.v.
- Ivermectina: 200 mcg/kg p.v.

PARASITOS EXTERNOS DE LOS OVINOS.

Las ectoparasitosis, son enfermedades infecciosas ampliamente distribuidas en los animales domésticos de México.

Los animales afectados muestran inquietud, disminución en su producción, pobre calidad de su piel, pelo o lana y se vuelven más susceptibles para contraer otras enfermedades.

1) PEDICULOSIS.

Es la infestación por piojos, es común en cabras y menos frecuente en ovinos. En el caso de infestaciones masivas, puede provocar la muerte por anemia severa. La transmisión es por contacto directo entre los animales infestados y los libres de ectoparásitos.

<u>ETIOLOGIA</u>	<u>LOCALIZACION</u>	<u>HABITOS ALIMENTICIOS</u>
* <u>Damalinea ovis</u>	Dorso y costados del cuerpo.	Mordedor.
* <u>Linognathus ovis</u>	Cabeza, cuello y costados.	Chupador.
* <u>Linognathus pedalis</u>	Espacios interdigitales, miembros y escroto.	Chupador.

2) INFESTACION POR Melophagus ovinus.

Es una enfermedad parasitaria del ganado lanar producida por un díptero que se localiza en el vellón de los ovinos. La transmisión de la enfermedad es por contacto directo entre los animales parasitados y los sanos. El manejo de la trasquila favorece la presencia de la enfermedad.

3) SARNA.

Es una ectoparasitosis común en ovinos, producida por ácaros. Se manifiesta clínicamente por prurito intenso, caída de lana, inquietud, anorexia y baja en la condición de los borregos.

<u>ETIOLOGIA</u>	<u>LOCALIZACION</u>	<u>TIPO DE SARNA QUE PRODUCE</u>
* <u>Psoroptes ovis</u>	Superficie corporal de costados.	Corporal psoróptica.
* <u>Psoregates ovis</u>	Subcutánea en costados.	Corporal psoregática.
* <u>Chorioptes ovis</u>	Superficie cutánea en miembros.	De las patas o corióptica.
* <u>Sarcoptes scabiei</u> var. <u>ovis</u>	Subcutánea en la piel de las orejas.	De las orejas o sarcóptica.
* <u>Demodex ovis</u>	Folículo piloso y glándulas sebáceas de la piel de la cara.	Demodécica.

Los ectoparásitos de los ovinos son hasta cierto punto de fácil diagnóstico, basta demostrar la presencia de piojos, "garrapatas" o ácaros en los animales.

En el caso de la observación de piojos, es conveniente auxiliarse de una lupa para no confundirse con restos celulares o vegetales.

Melophagus ovinus se identifica fácilmente por su gran tamaño y características.

La sarna se diagnostica por el hallazgo microscópico de los ácaros, por medio de raspados cutáneos.

Tratamiento de parásitos externos:

PRINCIPIO ACTIVO	APLICACION
ORGANOFOSFORADOS	
* Triclorfón	Baño.
* Cumanfos	Baño.
PIRETROIDES	
* Deltametrina	Baño, pour-on.
* Flumetrina	Baño, pour-on.
* Cipermetrina	Baño.
OTROS	
* Ivermectina	Subcutánea.

En borregos se debe emplear el baño de inmersión o de aspersión después de cada trasquila.

En el caso de utilizar organofosforados se recomienda la repetición del baño 1 o 2 veces más con 15 días de intervalo, en el caso de los piretroides, un solo baño hace que no se corra el riesgo de reinfección a mediano plazo.

En caso de corderos pequeños que no se trasquilan y que por lo regular no se recomienda bañar, es conveniente utilizar productos con aplicación "pour-on".

ESTROSIS.

Es una miasis nasal, producida por las tres fases larvarias de la mosca Oestrus ovis. Las larvas se localizan en cavidad nasal y en senos respiratorios, esporádicamente se encuentran en vías respiratorias bajas y cerebro. La estrosis se presenta tanto en explotaciones intensivas como extensivas.

La enfermedad se caracteriza clínicamente porque a casi todos los animales de la explotación y se manifiesta por estornudos frecuentes, sacudimiento de la cabeza, descarga nasal serosa hasta francamente purulenta, la cual puede ir acompañada de estrias de sangre. Raramente se observan signos nerviosos: los animales dan vueltas en círculo, se convulsionan, recargan la cabeza en la pared, etc. Esto se presenta cuando las larvas lesionan los huesos que comunican con la cavidad craneal, afectando el encéfalo.

Para el tratamiento de la estrosis han sido desarrollado un sin número de fármacos que tienen una eficacia variable, a continuación se mencionan algunos de ellos.

<u>PRINCIPIO ACTIVO</u>	<u>NOMBRE COMERCIAL</u>	<u>DOSIS</u>	<u>VIA DE ADMON.</u>
* Closantel	“Closantil”	2.5 mg/kg	Subcutánea.
	“Seponver”	2.5 mg/kg	Oral.
	“Flukiver”	2.5 mg/kg	Subcutánea.
* Ivermectina	“Ivomec”	0.05 mg/kg	Subcutánea.
	“Dectiver”	0.02 mg/kg	Subcutánea.
* Doramectina	“Dectomax”	0.05 mg/kg	Subcutánea.
* Moxidectina	“Cydectin”	0.05 mg/kg	Subcutánea.
* Rafoxanide	“Ranide”	7.5 mg/kg	Subcutánea
			Oral.
* Triclorfón	“Neguvón”	44 mg/kg	Subcutánea.

III. ANALISIS SITUACIONAL.

IDENTIFICACION DE OPORTUNIDADES Y PROBLEMAS.

AREA DE INFLUENCIA	OPORTUNIDAD	PRIORIDAD	PROBLEMA	PRIORIDAD
Mercado	Existe una alta demanda de carne ovina.	1	Escasa asistencia técnica especializada.	4
	Altos precios en pie y canal en comparación con otras especies pecuarias.	2	Se castiga el precio del borrego.	1
	Baja cultura en la explotación ovina.	6		
	Escasa oferta para cubrir la demanda del mercado.	5		
	Amplio mercado para la comercialización de los ovinos.	7		

AREA DE INFLUENCIA	OPORTUNIDAD	PRIORIDAD	PROBLEMAS	PRIORIDAD
Competencia	Deficiente calidad de carne ovina producida por otros productores.	10	Alto nivel de intermediarismo.	5
	Escasez de explotaciones ovinas intensivas.	4		
Proveedores			Ineficacia en el abastecimiento del alimento.	3
			Escasez de corderos en ciertas épocas del año.	2
			Variación en el costo del alimento.	8
			Escasez de alimento.	7
			Heterogeneidad de los corderos.	6

AREA DE INFLUENCIA	OPORTUNIDAD	PRIORIDAD	PROBLEMAS	PRIORIDAD
Economía	No existe control en el precio de la carne ovina preparada.	3	Crisis económica.	12
			Existencia de pocos programas gubernamentales que apoyen y fomenten la ovinocultura.	9
			Elevada importación de ovinos.	10
Sociedad			Existen graves problemas de educación y cultura para el consumo de carne de borrego.	11
Clima	Elevada capacidad de adaptación por parte de los corderos.	8		
	Rusticidad de los borregos.	9		

IDENTIFICACION DE FUERZAS Y DEBILIDADES.

AREA DE INFLUENCIA	FUERZAS	PRIORIDAD	DEBILIDADES	PRIORIDAD
Capital de trabajo	Se cuenta con el capital necesario para la adquisición de ovinos e insumos.	6	Se requiere rentar las instalaciones.	2
Cliente	Los clientes son constantes.	1	Idiosincrasia del cliente.	5
Nivel técnico	Programas profilácticos.	8	Escasos conocimientos en el área de nutrición ovina.	1
Estructura organizacional	Se ha desarrollado el organigrama de la empresa.	10	No se cuenta aún con el encargado de la explotación.	4
Políticas y Procedimientos	Se han establecido los procedimientos requeridos para la engorda intensiva de corderos.	7		
Competitividad	Alto nivel competitivo.	5		

AREA DE INFLUENCIA	FUERZAS	PRIORIDAD	DEBILIDADES	PRIORIDAD
Costos			Elevado costo de los ingredientes necesarios para la elaboración de la dieta.	3
			Lenta recuperación de la inversión.	6
Instalaciones	Se cuenta con las instalaciones adecuadas para la engorda de ovinos.	9		
Producto	Calidad de los corderos.	2		
	Tiempo de duración de la engorda.	4		
	Elevado rendimiento de la canal.	3		
Promoción			No se cuenta con un programa para la difusión del producto.	7

ANALISIS DEL ENTORNO

OPORTUNIDADES	ACCIONES DE DESARROLLO
1) Existe una alta demanda de carne ovina.	Producir 360 corderos de 40 kg c/u, en un lapso de 13 meses.
2) Altos precios en pie y canal en comparación con otras especies pecuarias.	Vender corderos en pie.
3) No existe control en el precio de la carne ovina preparada.	Instalar un restaurante campestre.
4) La escasez de explotaciones intensivas ovinas.	Instalar una explotación intensiva de corderos.
5) Escasa oferta para cubrir la demanda de mercado.	Producir mayor cantidad de corderos finalizados.
6) Baja cultura en la explotación ovina.	Contar con capacitación y asistencia técnica especializada.
7) Amplio mercado para la comercialización de los ovinos.	Incrementar el número de clientes.
8) Elevada capacidad de adaptación por parte de los corderos.	Contar con las instalaciones adecuadas.
9) Rusticidad de los borregos.	Tecnificación de la explotación.
10) Deficiente calidad de la carne ovina producida por otros productores.	Producir corderos de calidad.

PROBLEMA	POSIBLE MITIGACION
1) Se castiga el precio del borrego.	Vender ovinos que cubran las exigencias del cliente.
2) Escasez de corderos en ciertas épocas del año.	Adquirir corderos de diferentes pesos.
3) Ineficacia en el abastecimiento del alimento.	Contactar con una forrajera responsable.
4) Escasa asistencia técnica especializada.	Capacitación de personal.
5) Alto nivel de intermediarismo.	Comprar corderos directamente en granjas, finalizarlos y venderlos a barbacolleros.
6) Heterogeneidad de corderos.	Escoger corderos.
7) Escasez de alimento.	Sembrar tierras ó comprar granos y forrajes en las épocas de mayor producción.
8) Variación en el costo del alimento.	Almacenar alimento.
9) Existencia de pocos programas gubernamentales que apoyen y fomenten la ovinocultura.	Capacitar a otros productores.
10) Elevada importación de ovinos.	Aumentar la producción ovina en nuestro país.
11) Existen graves problemas de educación y cultura para el consumo de carne de borrego.	Educar a la gente y mostrar nuevas formas de consumir la carne de borrego.
12) Crisis económica.	Ahorrar.

ANALISIS DE LA EMPRESA

FUERZAS	POSIBLE APLICACIÓN
1) Los clientes son constantes.	Venta constante de ovinos, existencia de un buen mercado.
2) Calidad de los corderos.	Incremento de los clientes.
3) Elevado rendimiento de la canal.	Rentabilidad del negocio.
4) Tiempo de duración de la engorda.	Producir más corderos en menor tiempo y con costos menores.
5) Alto nivel competitivo.	Superar a otros productores. Preferencia por parte del cliente.
6) Se cuenta con el capital necesario para la adquisición de ovinos e insumos.	Mantener la explotación y cubrir con los requerimientos de los clientes.
7) Se han establecido los procedimientos requeridos para la engorda intensiva de corderos.	Finalizar adecuadamente la engorda, con los pesos y en el tiempo establecidos.
8) Programas profilácticos.	Disminuir la morbilidad y mortalidad.
9) Se cuenta con las instalaciones adecuadas para la engorda de ovinos.	No se requiere de construir o reestructurar las instalaciones.
10) Se ha desarrollado el organigrama de la empresa.	Adecuado funcionamiento de la explotación.

DEBILIDAD	QUE IMPIDE	CORRECCION
1) Escasos conocimientos en el área de nutrición ovina.	Elaborar una dieta que permita el adecuado desarrollo de los corderos.	Cursos de nutrición ovina. Contar con un asesor en nutrición.
2) Se requiere rentar las instalaciones.	Mantener engordas constantes.	Invertir en la compra de un terreno.
3) Elevado costo de los ingredientes necesarios para la elaboración de la dieta.	La realización de la dieta adecuada.	Buscar ingredientes más económicos para disminuir los costos de producción.
4) No se cuenta con el encargado de la explotación.	El correcto funcionamiento de la explotación.	Contratar a una persona que se encargue de la explotación.
5) Idiosincrasia del cliente.	Comercializar el producto.	Cumplir con las expectativas del cliente.
6) Lenta recuperación de los costos.	Contar constantemente con el capital para reinvertirlo.	Buscar una manera diferente para obtener recursos.
7) No se cuenta con un programa para la difusión del producto.	La venta constante y creciente del producto.	Dar a conocer el producto por medio de la publicidad.

OBJETIVOS

OBJETIVO 1-. PRODUCCION.

Producir corderos de 40 kg cada uno, en un lapso de 60 días.

ESTRATEGIA 1.1 Establecer un programa profiláctico.

PLAN DE ACCION	FECHA	RESPONSABLE
1.1.1 Desparasitar con ivermectina.	4 / 1 / 99	L.Ch.I.
1.1.2 Aplicar el toxoide contra enterotoxemia.	4 / 1 / 99	L.Ch.I.
1.1.3 Administrar vitamina E y selenio.	4 / 1 / 99	L.Ch.I.

ESTRATEGIA 1.2 Proporcionar una dieta adecuada.

PLAN DE ACCION	FECHA	RESPONSABLE
1.2.1 Formular raciones.	3 / 1 / 99 - 27 / 1 / 2000.	L.Ch.I.
1.2.2 Comprar granos y forrajes.	2 / 1 / 99 - permanente.	L.Ch.I.
1.2.3 Brindar la cantidad adecuada de alimento de acuerdo al peso de los corderos.	3 / 1 / 99 - permanente.	L.Ch.I.
1.2.4 Adaptar durante 10 días a los corderos a la dieta.	3 / 1 / 99 - permanente.	L.Ch.I.
1.2.5 Registrar ganancias de peso quincenalmente.	17 / 1 / 99 - permanente	L.Ch.I.

ESTRATEGIA 1.3 Implantar un programa zootécnico.

PLAN DE ACCION	FECHA	RESPONSABLE
1.3.1 Mantener una ganancia constante de 250 g diarios.	3 / I / 99 – permanente.	L.Ch.I.
1.3.2 Tener una mortalidad de corderos máxima del 2%.	3 / I / 99 – permanente.	L.Ch.I.
1.3.3 Mantener a los corderos en condiciones mínimas de estrés.	3 / I / 99 – permanente.	L.Ch.I.
1.3.4 Contar con las instalaciones adecuadas.	3 / I / 99 – permanente.	L.Ch.I.

OBJETIVO 2-. COMERCIALIZACION.

Vender 360 corderos de 40 kg cada uno, en un lapso de 13 meses.

ESTRATEGIA 2.1 Captar clientes.

PLAN DE ACCION	FECHA	RESPONSABLE
2.1.1 Contactar con 2 barbacolleros mensualmente.	I / 99 – I / 2000	L.Ch.I.
2.1.2 Contactar con 1 introductor cada 6 meses.	I / 99 – I / 2000	L.Ch.I.
2.1.3 Vender ovinos en el corral.	4 / III / 99 – 31 / I / 2000	L.Ch.I.

ESTRATEGIA 2.2 Promocionar el producto.

PLAN DE ACCION	FECHA	RESPONSABLE
2.2.1 Elaborar una manta que indique el tipo de producto que se vende.	2 / I / 99	Rótulos.
2.2.2 Promocionar el producto directamente con barbacolleros e introductores.	3 / I / 99 – permanente.	L.Ch.I.
2.2.3 Promocionar el producto en forrajas y consultorios veterinarios de la zona.	3 / I / 99 – permanente.	L.Ch.I.

ESTRATEGIA 2.3 Garantizar calidad en el servicio y en el producto.

PLAN DE ACCION	FECHA	RESPONSABLE
2.3.1 Proporcionar al cliente corderos cuya carne sea magra y jugosa.	4 / III / 99 – permanente.	L.Ch.I.
2.3.2 Brindar al cliente corderos sanos.	3 / I / 99 – permanente.	L.Ch.I.
2.3.3 Ofrecer buen trato y precio al cliente.	3 / I / 99 – permanente.	L.Ch.I.

OBJETIVO 3-. DESARROLLO PERSONAL.

Obtener una especialización en engordas intensivas de cordero.

ESTRATEGIA 3.1 Asistir a Congresos Ovinos, 2 veces al año.

PLAN DE ACCION	FECHA	RESPONSABLE
3.1.1 Investigar fechas de Congresos.	I / 99 – permanente.	L.Ch.I.
3.1.2 Investigar el costo de cada Congreso.	I / 99 – permanente.	L.Ch.I.
3.1.3 Conocer a los ponentes que asistan a los Congresos.	I / 99 – permanente.	L.Ch.I.

ESTRATEGIA 3.2 Asistir a un diplomado de nutrición ovina, una vez al año.

PLAN DE ACCION	FECHA	RESPONSABLE
3.2.1 Conocer el costo del diplomado.	I / 99 – permanente.	L.Ch.I.
3.2.2 Investigar quien imparte el diplomado.	I / 99 – permanente.	L.Ch.I.

ESTRATEGIA 3.3 Asistir al Foro Ovino anualmente.

PLAN DE ACCION	FECHA	RESPONSABLE
3.3.1 Investigas las fechas del Foro.	I / 99 – permanente.	L.Ch.I.
3.3.2 Investigar si se imparte el tema de engordas intensivas de cordero.	I / 99 – permanente.	L.Ch.I.

ESTRATEGIA 3.4 Asistir a 2 Ferias Ganaderas.

PLAN DE ACCION	FECHA	RESPONSABLE
3.4.1 Investigar fecha y duración de la Feria.	I / 99 – permanente.	L.Ch.I.
3.4.2 Conocer el lugar donde se lleve a cabo la Feria.	I / 99 – permanente.	L.Ch.I.

ESTRATEGIA 3.5 Utilizar Internet para actualizarse.

PLAN DE ACCION	FECHA	RESPONSABLE
3.5.1 Saber el costo de Internet.	I / 99.	L.Ch.I.
3.5.2 Conocer el uso de Internet.	I / 99 – permanente.	L.Ch.I.

OBJETIVO 4-. CONTABILIDAD.

Reducir un 2% los costos de producción, en cada ciclo de engorda.

ESTRATEGIA 4.1 Comprar corderos más económicos.

PLAN DE ACCION	FECHA	RESPONSABLE
4.1.1 Establecer un contrato con productores de corderos.	I / 99 – permanente.	L.Ch.I.
4.1.2 Comprar un promedio de 60 corderos cada 2 meses.	I / 99 – permanente.	L. Ch. I.

ESTRATEGIA 4.2 Optimizar la compra y utilización del alimento.

PLAN DE ACCION	FECHA	RESPONSABLE
4.2.1 Disminuir el desperdicio de alimento.	3 / I / 99 – permanente.	L.Ch.I.
4.2.2 Controlar la administración del suplemento mineral.	3 / I / 99 – permanente.	L.Ch.I.
4.2.3 Realizar la compra de granos en las épocas de mayor producción.	3 / I / 99 – permanente.	L.Ch.I.
4.2.4 Comprar ingredientes más económicos para elaborar la dieta.	3 / I / 99 – permanente.	L.Ch.I.

ESTRATEGIA 4.3 Reducir el costo del programa profiláctico.

PLAN DE ACCION	FECHA	RESPONSABLE
4.3.1 Comprar medicamentos más económicos.	I / 99 – permanente.	L.Ch.I.
4.3.2 Comprar medicamentos a granel.	I / 99 – permanente.	L.Ch.I.
4.3.3 Contactar con la distribuidora que proporcione mejores precios.	I / 99 – permanente.	L.Ch.I.

OBJETIVO A MEDIANO PLAZO.

Establecer un restaurante campestre en el año 2002.

V. PRESUPUESTOS.

PRESUPUESTO DE INVERSIONES

1999

DESCRIPCION DE LA INVERSION	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
Camioneta Ford 1992, 8 cilindros.	\$ 52,700											
6 comederos de plástico, de 1m de largo.	\$510											
3 bebederos de plástico, de 1m de largo y 2 saladeros de plástico, de 30cm de largo.	\$297.5											
Una carretilla y pala de metal.	\$272											
Una báscula romana de 50 kg.	\$127.50											
SUB-TOTAL	\$53,907											
I.V.A. 15 %	\$9,513											
TOTAL	\$63,420											

FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO

1999

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
SALDO BANCOS	110,000.0	\$10,500	\$14,052	\$16,959	\$7,712	\$23,219	\$14,271	\$29,778	\$20,881	\$36,358	\$27,310	\$45,853
MAS												
INGRESOS												
COBRANZA	0.0	0.0	\$50,400	0.0	\$50,400	0.0	\$50,400	0.0	\$50,400	0.0	\$50,400	0.0
CREDITOS	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
SUMA DE INGRESOS		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
SUMA BANCOS E INGRESOS	110,000.0	\$10,500	\$51,852	\$16,959	\$58,112	\$23,219	\$64,671	\$29,778	\$71,281	\$36,358	\$77,710	\$45,853
MENOS												
EGRESOS												
GASTOS	5,647.0	4,660.0	4,460.0	4,860.0	4,460.0	4,560.0	4,460.0	4,510.0	4,490.0	4,660.0	4,460.0	4,560.0
COSTOS	30,433.0	4,387.0	\$30,433	4,387.0	\$30,433	4,387.0	\$30,433	4,387.0	\$30,433	4,387.0	\$27,397	3,310.0
INVERSIONES	63,420.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
SUMA DE EGRESOS	99,500.0	9,047.0	\$34,893	9,247.0	\$34,893	8,947.0	\$34,893	8,897.0	\$34,923	9,047.0	\$31,857	7,870.0
IGUAL												
SALDO	10,500.0	\$1,452	\$16,959	\$7,712	\$23,219	\$14,271	\$29,778	\$20,881	\$36,358	\$27,310	\$45,853	\$37,983

FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO

2000

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
SALDO BANCOS	37,983.0	\$78,911	\$44,118	\$85,671	\$50,678	\$92,031	\$57,208	\$98,611	\$63,218	\$81,761	\$74,091	0.0
MAS												
INGRESOS												
COBRANZA	\$50,400	0.0	\$50,400	0.0	\$50,400	0.0	\$50,400	0.0	\$50,400	0.0	\$50,400	0.0
CREDITOS	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
SUMA DE INGRESOS		0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
MENOS												
SUMA BANCOS E INGRESOS	\$88,383	\$78,911	\$94,518	\$85,671	\$101078	\$92,031	\$107608	\$98,611	\$113618	\$81,761	\$124491	0.0
EGRESOS												
GASTOS	5,360.0	4,360.0	4,460.0	4,560.0	4,660.0	4,390.0	4,610.0	4,960.0	4,460.0	4,360.0	4,660.0	0.0
COSTOS	4,112.0	\$30,433	\$4,387	\$30,433	\$4,387	\$30,433	\$4387	\$30,433	\$27,397	\$3,310	\$4,112	0.0
INVERSIONES	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
SUMA DE EGRESOS	\$78,911	\$44,118	\$85,671	\$50,678	\$92,031	\$57,208	\$98,611	\$63,218	\$81,761	\$74,091	\$115719	0.0
IGUAL												
SALDO	\$78,911	\$44,118	\$85,671	\$50,678	\$92,031	\$57,208	\$98,611	\$63,218	\$81,761	\$74,091	\$115719	0.0

HOJA DE COSTO ESTANDAR CALENDARIZADA.

CORDERO DE 40 KG.

	ENERO	FEBRERO	TOTAL
* Cordero de 25 Kg.	\$450	-	\$450
* Alimento (60 días).	\$52.10	\$72.90	\$125
* Suplemento mineral.	\$0.22	\$0.22	\$0.44
* Medicina preventiva.	\$4.90	-	\$4.90
TOTAL	\$507.22	\$73.12	\$580.34

Producir un cordero de 40 Kg tiene un costo de: \$580.34

CALENDARIO DE CICLOS DE ENGORDA PARA 13 MESES.

ENGORDA.

- 1) 3 Enero - 3 Marzo
- 2) 10 Marzo - 8 Mayo
- 3) 15 Mayo - 13 Julio
- 4) 20 Julio - 17 Sept.
- 5) 24 Sept. - 22 Nov.
- 6) 29 Nov. - 27 Enero

VENTA.

- 4 Marzo - 9 Marzo
- 9 Mayo - 14 Mayo
- 14 Julio - 19 Julio
- 18 Sept. - 23 Sept.
- 23 Nov. - 28 Nov.
- 28 Enero - 31 Enero

PRESUPUESTO GASTOS DE ADMINISTRACION

1999

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
SUELDO GEREN	\$2,000	\$2,000	\$2,000	\$2,000	\$2,000	\$2,000	\$2,000	\$2,000	\$2,000	\$2,000	\$2,000	\$2,000	\$24000
PRESTACIONES	\$160	\$160	\$160	\$160	\$160	\$160	\$160	\$160	\$160	\$160	\$160	\$160	\$1920
RENTA	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$12000
AGUA	\$50	0	\$50	0	\$50	0	\$50	0	\$50	0	\$50	0	\$300
LUZ	\$50	0	\$50	0	\$50	0	\$50	0	\$50	0	\$50	0	\$300
GASOLINA	\$400	\$400	\$400	\$400	\$400	\$400	\$400	\$400	\$400	\$400	\$400	\$400	\$4800
SUELDO ENCAR	\$800	\$800	\$800	\$800	\$800	\$800	\$800	\$800	\$800	\$800	\$800	\$800	\$9600
LICENCIAS	0	\$120	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	\$120
VIATICOS	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
SERVICIOS	0	0	0	0	0	\$200	0	0	0	0	0	\$200	\$400
LIMPIEZA	0	\$150	0	0	0	0	0	\$150	0	0	0	0	\$300
PAPELERIA	0	\$30	0	0	0	0	0	0	\$30	0	0	0	\$60
REPARACIONES	0	0	0	\$500	0	0	0	0	0	\$300	0	0	\$800
VARIOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
BOTIQUIN	\$1187	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	\$1187
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	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	\$5647	\$4660	\$4460	\$4860	\$4460	\$4560	\$4460	\$4510	\$4490	\$4660	\$4460	\$4580	\$55787

ESTA TESIS NO DEBE SALIR DE LA BIBLIOTECA

PRESUPUESTO GASTOS DE ADMINISTRACION

2000

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
SUELDO GEREN	\$2,000	\$2,000	\$2,000	\$2,000	\$2,000	\$2,000	\$2,000	\$2,000	\$2,000	\$2,000	\$2,000	0	\$22,000
PRESTACIONES	\$160	\$160	\$160	\$160	\$160	\$160	\$160	\$160	\$160	\$160	\$160	0	\$1,760
RENTA	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000	0	\$11,000
AGUA	\$50	0	\$50	0	\$50	0	\$50	0	\$50	0	\$50	0	\$300
LUZ	\$50	0	\$50	0	\$50	0	\$50	0	\$50	0	\$50	0	\$300
GASOLINA	\$400	\$400	\$400	\$400	\$400	\$400	\$400	\$400	\$400	\$400	\$400	0	\$4,400
SUELDO ENCAR	\$800	\$800	\$800	\$800	\$800	\$800	\$800	\$800	\$800	\$800	\$800	0	\$8,800
LICENCIAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VIATICOS	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
SERVICIOS	0	0	0	0	\$200	0	0	0	0	0	\$200	0	\$400
LIMPIEZA	\$150	0	0	0	0	0	\$150	0	0	0	0	0	\$300
PAPELERIA	\$50	0	0	0	0	\$30	0	0	0	0	0	0	\$80
REPARACIONES	\$200	0	0	\$200	0	0	0	\$800	0	0	0	0	\$1000
VARIOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
BOTIQUIN	\$500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	\$500
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	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	\$5360	\$4360	\$4460	\$4560	\$4660	\$4390	\$4610	\$4960	\$4460	\$4360	\$4660	0	\$50840

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO 1999

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
VENTAS	0	0	50400	0	50400	0	50400	0	50400	0	50400	0	\$252000
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	50400	0	50400	0	50400	0	50400	0	50400	0	\$252000
MENOS													
COSTO DE VENTAS	0	0	34820	0	34820	0	34820	0	34820	0	34820	0	\$174100
COSTO DE SERVICIOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IGUAL													
RESULTADO BRUTO	0	0	15579	0	15579	0	15579	0	15579	0	15579	0	\$77895
% SOBRE VENTAS	0	0	31%	0	31%	0	31%		31%	0	31%	0	
MENOS													
GASTOS DE ADMON.	\$5647	\$4660	\$4460	\$4860	\$4460	\$4560	\$4460	\$4510	\$4490	\$4660	\$4460	\$4560	\$55787
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	-5647	-4660	11119	-4860	11119	-4560	11119	-4510	11089	-4660	11119	-4560	22111
UTILIDAD ACUMULADA	0	10307	812	-4047	7072	2512	13613	9122	20211	15551	26671	22111	
% SOBRE VENTAS	0	0	1.61%	0	14%	0	14%	0	40%	0	51%	0	
MENOS													
OTROS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
GASTOS FINANCIEROS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SUMA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IGUAL													
RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
% SOBRE VENTAS													

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO 2000

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
VENTAS	50400	0	50400	0	50400	0	50400	0	50400	0	50400	0	\$302400
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	50400	0	50400	0	50400	0	50400	0	50400	0	50400	0	\$302400

MENOS

COSTO DE VENTAS	34820	0	34820	0	34820	0	34820	0	34820	0	34820	0	\$208920
COSTO DE SERVICIOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

IGUAL

RESULTADO BRUTO	15579	0	15579	0	15579	0	15579	0	15579	0	15579	0	\$93474
% SOBRE VENTAS	31%	0	31%	0	31%	0	31%	0	31%	0	31%	0	

MENOS

GASTOS DE ADMON.	\$5360	\$4360	\$4460	\$4560	\$4660	\$4390	\$4610	\$4960	\$4460	\$4360	\$4660	0	\$50840
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	10219	-4360	11119	-4560	10919	-4390	10969	-4960	11119	-4360	10919	0	42634
---------------------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	---	-------

UTILIDAD ACUMULADA	32330	27970	39089	34529	45448	41058	52027	47067	58186	53826	64745	0	0
% SOBRE VENTAS	64%	0	78%	0	90%	0%	103%	0	115%	0	128%	0	0%

MENOS

64.14

OTROS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
GASTOS FINANCIEROS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SUMA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

IGUAL

RÉSULTADOS ANTES DE IMPUESTOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
% SOBRE VENTAS													

VI. CONCLUSIONES.

CONCLUSIONES.

1. La explotación intensiva de corderos es una empresa económicamente redituable en donde se comienzan a percibir utilidades a partir del quinto mes de producción.
2. Al cabo de 23 meses (Noviembre 2000), el capital invertido es recuperado en el flujo de efectivo. Esto orienta a la atracción de mayores inversionistas hacia el sector ovino.
3. Bajo el esquema de engorda intensiva de corderos, establecido en el presente proyecto, se obtiene un margen bruto del 31%, mostrando un panorama favorable para el desarrollo del negocio.

VII. BIBLIOGRAFIA.

BIBLIOGRAFIA.

- 1) Angulo Mejorada Rosa, Campbell Colin, Mendoza Martínez Germán; Memorias: "Tópicos actuales sobre nutrición y alimentación de ovinos de engorda"; Mayo, 1995, Asociación Mexicana de Especialistas en Nutrición Animal y Asociación Mexicana de Técnicos Especialistas en Ovinocultura.
- 2) Blood D.C.; Medicina Veterinaria; 5ª. Edición; Ed. Interamericana; México, 1985.
- 3) Cuéllar Ordaz J.A.; Apuntes de: "La producción ovina en México"; Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán, UNAM; 1998.
- 4) Cuéllar Ordaz J.A.; Apuntes de: "El tratamiento y control de la Estrosis de los pequeños rumiantes"; Enero, 1998; Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán, UNAM.
- 5) INEGI; Anuario Estadístico del Estado de México; México, 1996
- 6) INEGI; Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos; México, 1995.
- 7) Lara Pastor Javier, Oviedo Fernández Guillermo, Cuéllar Ordaz J.A.; Memorias de la II exposición internacional del borrego y de la lana; Noviembre, 1992; Foro Ovino.
- 8) Pijoan Aguadé Pau, Tórtora J.L.; Principales enfermedades de los ovinos y caprinos; México, 1986; Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán, UNAM.
- 9) U.S. Feed Grains Council; Nuevos métodos en el manejo de ovinos; Abril, 1995.