

62
Lej



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN

MERCADOTECNIA VETERINARIA

**“BASES MERCADOLOGICAS PARA LA
INSTALACION DE UN CRIADERO DE
PAVORREALES CON LA FINALIDAD DE
APROVECHAR LA PLUMA COMO MATERIA
PRIMA PARA LA INDUSTRIA DE LA
BISUTERIA Y EL VESTIDO”**

TRABAJO DE SEMINARIO

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

MEDICA VETERINARIA ZOOTECNISTA

P R E S E N T A :

CARMEN EUGENIA RAMIREZ GUERRA

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

0271862

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEXICO.

1999.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

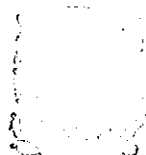
El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición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



UNIVERSIDAD NACIONAL
AVENIDA DE
MEXICO

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

FACULTAD DE ESTUDIOS
SUPERIORES CUAUTITLAN



DEPARTAMENTO 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-Cuautitlán, nos permitimos comunicar a usted que revisamos el Trabajo de Seminario:

Mercadotecnia en Veterinaria "Bases Mercadológicas para la instalación de un criadero de pavorreales con la finalidad de aprovechar la pluma como materia prima para la industria de la bisutería y el vestido"

que presenta la pasante: Carmen Eugenia Ramírez Guerra,
con número de cuenta: 7945804-3 para obtener el Título de:
Médica Veterinaria Zootecnista.

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

ATENTAMENTE.

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautitlán Izcalli, Edo. de México, a 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>Lic. Aminta Silva Gómez</u>	<u>[Firma]</u>

AGRADECIMIENTOS

A todos aquellos que hicieron posible la realización de este trabajo que después de varios años he podido concluir.

A mis padres: Crisóforo e Irma

A mis hermanas: Guille, Susana, Mirna, Claudia y Alejandra

A mis hijos: Daniel y César

A mi esposo: César

A mi amiga: Patricia

INDICE

PAGINA

I INTRODUCCION	1
1. DESCRIPCION DEL NEGOCIO.....	2
2. MISION.....	3
3. VISION.....	4
4. ORGANIGRAMA.....	5
5. DESCRIPCION DE PUESTOS POR AREA DE RESULTADOS.....	6
II INFORMACION TECNICA DE SOPORTE	9
1. ASPECTOS ZOOTECNICOS DE LA CRIA DEL PAVO REAL.....	9
2. ASPECTOS GENERALES.....	11
3. IMPLEMENTOS PARA INICIACION.....	12
4. UNIDAD DE PRODUCCION PARA 50 PAVOS.....	13
5. CONSUMO DE ALIMENTO.....	14
6. CALENDARIO DE VACUNACION.....	15
III ANALISIS SITUACIONAL	16
1. INFORMACION BASICA EXTERNA.....	
a) IDENTIFICACION DE PROBLEMAS Y OPORTUNIDADES.....	16
b) OPORTUNIDADES Y ACCIONES A DESARROLLAR.....	17
c) PROBLEMAS Y POSIBLE MITIGACION.....	17
2. INFORMACION BASICA INTERNA.....	18
a) IDENTIFICACION DE FUERZAS Y DEBILIDADES.....	18
b) FUERZA Y POSIBLE APLICACION.....	19
c) DEBILIDAD Y CORRECCION.....	19
3. MEZCLA DE MERCADOTECNIA.....	20
4. EXTRACCION DE PLUMA POR REGIONES.....	21
5. HOJA DE COSTO STANDARD PLUMA DE PAVO REAL CLASIFICADA.....	23
6. UNIDAD DE BAÑO DE INMERSION.....	24
7. MANEJO DEL PAVO PARA LA EXTRACCION DE PLUMA.....	24
8. PLANO DE LA GRANJA.....	25

IV PLANEACION ESTRATEGICA	26
• OBJETIVOS, ESTRATEGIAS Y PLANES DE ACCION	
a) OBJETIVO No. 1	26
b) OBJETIVO No. 2	27
V PRESUPUESTOS	28
a) PRESUPUESTO DE INVERSION	28
b) FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO	29
c) PRESUPUESTO DE COSTOS	32
d) PRESUPUESTO DE GASTOS DE ADMINISTRACION	33
e) PRESUPUESTO DE VENTAS	36
f) ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO	37
VI CONCLUSIONES	40
VII BIBLIOGRAFIA	42

INTRODUCCION

Después de cubrir las necesidades básicas que son alimento y vestido, el género humano dada su creatividad ha buscado embellecer todo lo que le rodea, así como su persona, para esto se emplean una cantidad sin fin de materiales bien sean sintéticos o naturales como lo es el caso de la pluma.

La pluma es un material producido por las aves como protección al medio ambiente y con fines de cortejo entre los de su especie. Los tamaños colores y texturas son tan variados que dan una posibilidad infinita a la creatividad, la pluma es un material resistente y de durabilidad media o larga dependiendo de su cuidado, constituida principalmente por queratina. A través de la historia de la humanidad, la pluma ha ocupado un lugar destacado en la confección y el embellecimiento.

En el México prehispánico la pluma sin duda alguna fue el principal material para el embellecimiento; sus orígenes eran de aves tan variadas como el quetzal, el guajolote, las garzas, el colibrí, la calandria, el águila, las guacamayas, los tucanes, etc.

De la vistosidad y calidad de estos arreglos daban cuenta de la importancia del individuo que las portaba, tal es el caso del Penacho de Moctezuma o hasta el rango de los guerreros como los caballeros águila cuya vestimenta era prácticamente de plumas, estas también eran empleadas en la fabricación de banderas y eran de tal belleza y calidad que prácticamente permanecían flotando en el aire según crónicas de Bernal Díaz del Castillo (cronista oficial de la nueva España).

Una vez la conquista, la pluma se empleó en la representación de Santos o de temas relacionados con la región. Con el advenimiento de nuevos materiales sobre todo sintéticos de fácil producción y bajo costo muchos productos materiales como la pluma, la seda y los colorantes fueron quedando en desuso; sin embargo en la actualidad, la introducción de especies de plumajes vistosos y que se pueden producir bajo domesticación (pavo real, faisán, gallináceas etc.) retomar la utilización integral de las especies que producimos, acercándonos lo más posible a la naturaleza con el compromiso ético de emplear sólo aquellas plumas de animales producto de criaderos y no de aquellos arrancados de la vida silvestre.

DESCRIPCION DEL NEGOCIO

Es una empresa dedicada a la crianza de pavorreales, cuya finalidad es abastecer de plumas; como una alternativa de materiales naturales para la fabricación de ropa y accesorios de bisutería, nuestro proceso incluye la clasificación por colores, tamaños y texturas para facilitar al cliente su utilización a favor de su creatividad, así mismo contribuir a la creatividad Mexicana con la materia prima que hasta ahora ha sido subempleada y que cumple con características de belleza, calidad y naturaleza e introducirla a un mercado cada vez más globalizado.

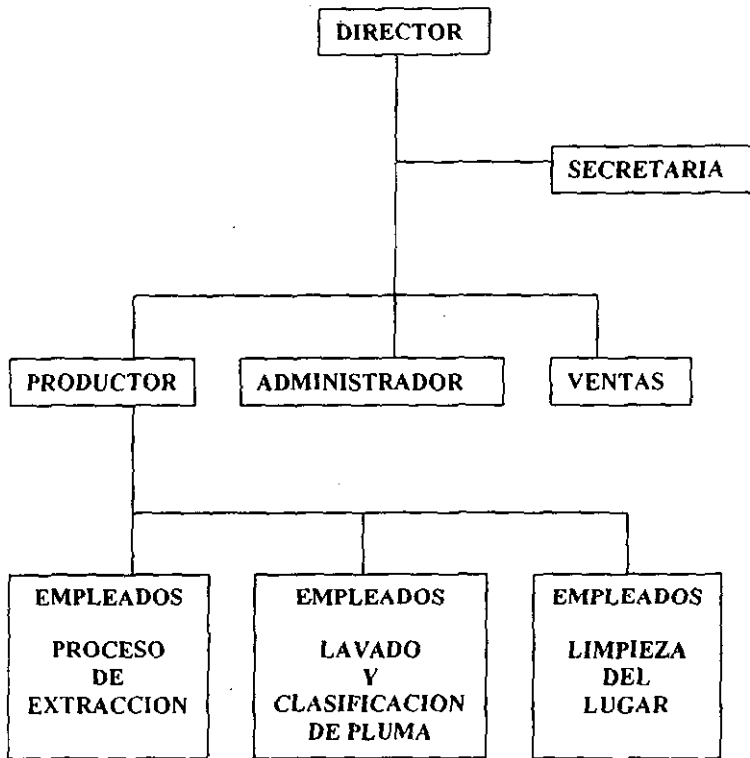
MISION

Producir y Clasificar pluma de pavo real para la industria de la bisutería y el vestido. Criando Pavo reales con parámetros Zootécnicos establecidos.

VISION

Distribución nacional y mundial creando una actividad que genere recurso a través del aprovechamiento de una materia que en la actualidad esta subempleada producción y comercialización de un mayor número de especies aviares. Con la ética de no utilizar animales en peligro de extinción o silvestres.

ORGANIGRAMA



DESCRIPCIÓN DEL PUESTO POR AREA DE RESULTADOS

NOMBRE DEL PUESTO: Director

MISION: Garantizar la Rentabilidad del Negocio.

AREA DE RESULTADOS	RESPONSABILIDAD	PARAMETROS
PLANEACION	<ul style="list-style-type: none"> - Estrategias. - Planes de acción. - Mantener actualizado el organigrama. - Necesidad de establecer las políticas y procedimientos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Número de errores. - Porcentaje de funcionalidad. - Porcentaje de la carga de trabajo. - Número de problemas.
ORGANIZACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> - Reclutamiento, selección y contratación de personal. - Capacitación y desarrollo de personal. - Motivación en el personal. - Integración en el equipo de trabajo. - Monitoreo de resultados - Control de lo planeado con la realidad. 	<ul style="list-style-type: none"> - Número de quejas. - Número de renuncias. - Porcentaje de desempeño. - Número de reclamos de nuestra gente. - Número de conflictos interpersonal.
LIDERAZGO	<ul style="list-style-type: none"> - Selección y contratación de personal. - Capacitación y desarrollo del personal. - Mantener el concepto de motivación en el personal. - Integración del equipo de trabajo. 	<ul style="list-style-type: none"> - Índice de rotación del personal - Número de reclamos - % de ausencias y denuncias - Número de problemas resueltos
CONTROL	<ul style="list-style-type: none"> - Monitoreo de resultados de lo planeado 	<ul style="list-style-type: none"> - Desviaciones a lo presupuestado

NOMBRE DEL PUESTO: Secretaria

MISION: Contribuir al correcto funcionamiento del negocio.

AREA DE RESULTADOS	RESPONSABILIDAD	PARAMETROS
CONTROL DE LA CARTERA DE CLIENTE	<ul style="list-style-type: none">- Control de pedidos.- Supervisar que la mercancía fue entregada.- Llamadas de promoción.- Control de ventas realizadas.- Verificación de pagos.- Anuncios en Revistas de manualidades y decoración	<ul style="list-style-type: none">- Crecimiento del número de compradores.- Porcentaje de funcionalidad.
MANEJO DE EFECTIVO	<ul style="list-style-type: none">- Pago de Servicios- Cobro de Productos y Servicios	<ul style="list-style-type: none">- Depósitos en el Banco- Comprobantes de Pago- Corte de Caja

NOMBRE DEL PUESTO: Productor

MISION: Encargado de los animales y de la supervisión del proceso de clasificación de Pluma.

AREA DE RESULTADOS	RESPONSABILIDAD	PARAMETROS
PRODUCCION	<ul style="list-style-type: none">- Supervisar la llegada del pavi pollo en número y Estado.- Cantidad de alimento requerido por ciclo por día.- Vigilar la rotación de potreros.	<ul style="list-style-type: none">- Mortalidad.- Conversión alimenticia.- Peso de los animales.
SALUD ANIMAL	<ul style="list-style-type: none">- Desparasitaciones.- Vacunaciones.- Administración de medicamentos.	
CONTROL DE CLASIFICACION DE PLUMA	<ul style="list-style-type: none">- Supervisar que la clasificación de la pluma sea la adecuada por colores y tamaños.	<ul style="list-style-type: none">- Porcentaje de pluma útil.- Clasificación correcta por color y tamaño.

NOMBRE DEL PUESTO: Ventas

MISION: Promoción y distribución del producto.

AREA DE RESULTADOS	RESPONSABILIDAD	PARAMETROS
VISITAS A POSIBLES COMPRADORES	PROMOCION EN: <ul style="list-style-type: none">- Mercerías.- Distribuidores de artículos de peleterías.- Tiendas de artículos charros.- Tiendas de manualidades.- Promoción del catálogo de usos en la confección del vestido o fabricación de adornos bisutería y manualidades.- Visitas a fábricas de Chamarras que utilizen la Pluma como relleno.	<ul style="list-style-type: none">- Porcentaje de pedidos.- Porcentaje de ventas realizadas.- Mayor número de Compradores.

INFORMACION TECNICA DE SOPORTE

ASPECTOS ZOOTECNICOS DE LACRIA DEL PAVO REAL

Pavo Real (Pavo Cristatus) - Origen India - Ceilan

Pavo azul hombros negros a los 3 meses de edad se diferencian hembras de machos; una pava hombros negros pone de 25 a 40 huevos al año principalmente entre febrero y marzo estos se incuban a 28 días.

La fase de iniciación (fase intensiva) los pavitos se crían en covertizos cerrados con piso de viruta de madera como cama con un rodete de lámina de 60 cm. de altura con fuente de calor; proporcionada por una lampara infrarroja medicinal de 250 wats. para lograr aproximadamente una temperatura inicial de 35° C durante la 1ª. semana de vida disminuyendo gradualmente a la 2ª. semana a 32°C de ahí hasta llegar a los 29°C aproximadamente hasta los 2 meses de edad.

A las 6 semanas se empiezan a sacar durante las horas de mayor temperatura ambiental de 12 3 p.m. A las 8 semanas ya entran y salen libremente y a su antojo. De ahí en adelante se instalan perchas para que suban a dormir ya sin la fuente de calor.

A los 3 meses se hace la compra de los animales sexados en nuestro caso solo machos se sueltan en un patio de 20 x 30 mts. por 4 mts. de altura cubierto con una red de cañamo de 5 x 5 de abertura ahí reciben alimentación a libre acceso en comederos de tolva y agua en bebederos de 20 Lts. de capacidad.

El consumo de alimento desde el 1er día de edad hasta las 4 semanas se les proporciona alimento para pavo con un 28% de proteínas, de 3 a 5 meses pavitina con 26% de proteínas de 5 a 7 pavicrecina 22% pts. de 7 a 12 mese pavicrecina II con 20% proteínas. Todo esto es complementado con el pastoreo dentro de los patios donde andan sueltos.

DESPARACITACION INTERNA

Se llevara a cabo por la administración de desparacitación en polvo al 4% nombre comercial Panacurt, actúa contra larvas adultas y huevecillos.

5 mg x kg. de peso vivo

Se administra

1.5 kg. de Panacurt x Tn. de alimento durante 3 días consecutivos = 60 P.P. Millón.

750 gr. de Pancurt x Tn. de alimento durante 6 días = 30 Partes por Millón.

Se aplicara al recibir a las aves de 3 meses de edad y se repetirá cada 6 meses.

CALENDARIO DE VACUNACION

21 días de Edad	Newcastle Cepa B1 ocular
45 días	Newcastle Cepa Lazota ocular
60 días	Newcastle, Cólera aviar Inyectable 2 ml. x ave
60 días	Viruela aviar por punsión en el ala
12 semanas	Revacunación de viruela aviar
12 semanas	Coriza aviar Inyectable Intramuscular

PROGRAMA DE DESPARASITACION EXTERNA

Baño de Inmersión en el recipiente plástico de 60 cm x 1 mt. x 80 x cm de profundidad en una solución de piretroides sintéticos 1 ml x Lt. de agua y esto se hará en cuanto se detecte la presencia de ectoparasitos o en forma rutinaria a los 5 meses de edad, repitiéndose el baño por lo menos 3 veces al año. Los productos a emplearse son:

Butox	Laboratorio Roussel	Deltametrina
Bayticol	" Bayer	Flumetrina

ASPECTOS GENERALES

Pavo real, nombre común que reciben tres miembros de la familia del faisán. Dos de las especies son asiáticas; el pavo real común o indio y el pavo real japonés. La tercera especie, el pavo real del Congo, sólo se conoce en los bosques de Zaire. Los pavos reales asiáticos son conocidos por sus esplendorosas capas de largas plumas timoneras superiores, que ocultan sus colas relativamente cortas y que pueden erguir y abrir en abanico en sus rituales de cortejo. Las plumas suelen ser de color verde y dorado iridiscentes, y están adornadas con marcas en forma de ojo de un rico colorido, llamado azul real. Este mismo color aparece también en la cabeza, el cuello, el pecho y la cresta del pavo real común; en el pavo real japonés la cabeza, el cuello y la parte ventral son de color verde.

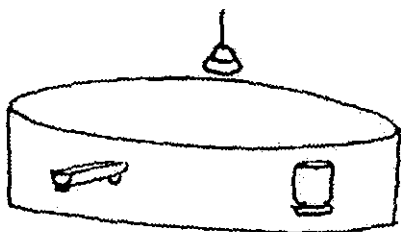
Las hembras no tienen cola larga y son menos pintorescas que los machos. Los pavos reales construyen sus nidos en el suelo o en los árboles, en ramas bajas. En estado salvaje las aves subsisten por medio de una dieta omnívora compuesta de gusanos, insectos, serpientes pequeñas y semillas.

El pavo real común ha sido domesticado en muchas partes del mundo, y existen poblaciones asilvestradas en las islas Hawai. Se ha obtenido una variedad blanca por medio de la hibridación selectiva.

El pavo real del Congo es el único faisán verdadero que vive en África. Fue descubierto gracias a una pluma de sombrero en 1913, pero las primeras aves enteras, dos antiguos ejemplares disecados que habían sido identificados de forma errónea como pavos reales inmaduros, fueron encontrados en 1936 en Bélgica. Hoy sólo existe en partes del centro y el este de Zaire, donde está protegido por la ley. Es más pequeño y menos llamativo que la especie asiática.

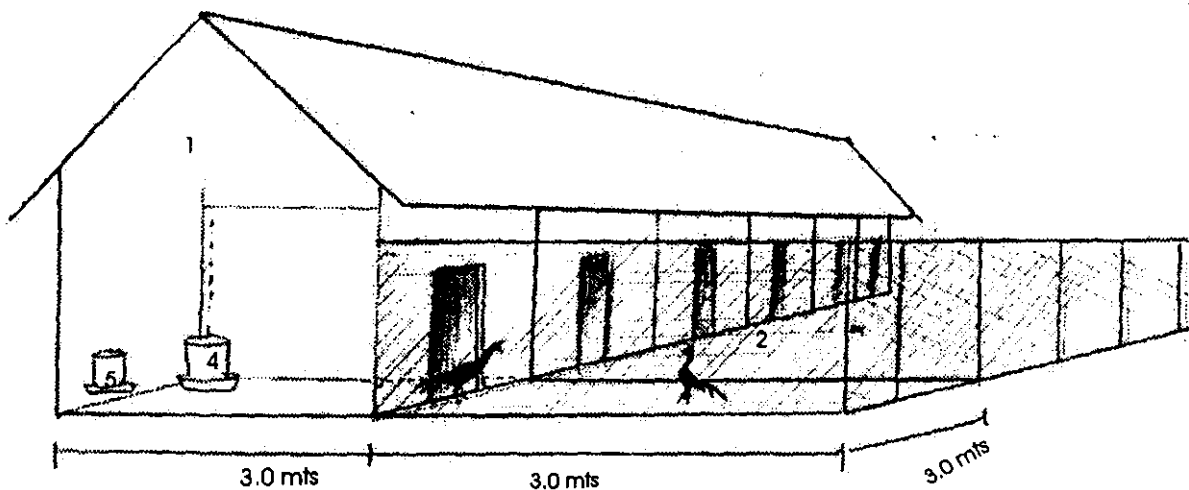
Las plumas alargadas y los brillantes colores del pavo real macho atraen a la hembra durante el cortejo. Su dieta incluye insectos, invertebrados e incluso serpientes.

Clasificación científica: los pavos reales pertenecen a la familia Fasiánidos, orden Galliformes. El nombre científico del pavo real común, o indio, es *Pavo cristatus*, el del pavo real japonés *Pavo muticus* y el del pavo real del Congo *Afropavo congensis*.



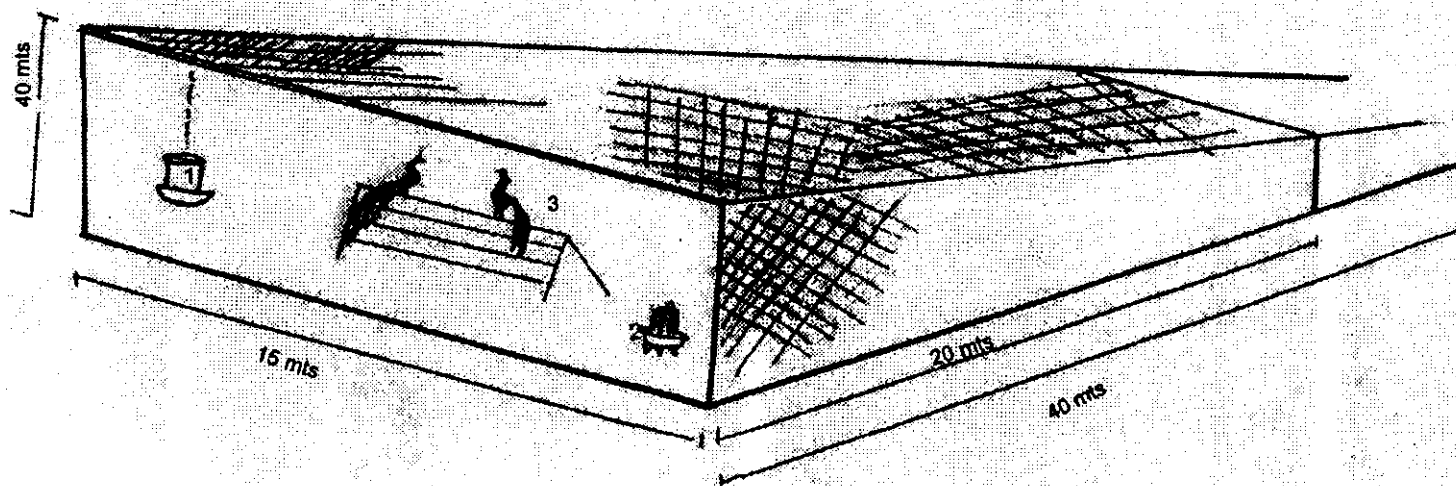
Implementos para iniciación.

1. Lámpara infrarroja medicinal 250 watts.
2. Bebedero 1 galón capacidad 2 por rodete.
3. Comedero lineal 40 cm.
4. Rodete de lámina galvanizada expandible de 60 cms altura de 1.0 mt. De diámetro mínimo a un máximo de 3 mts diámetro promedio 2.0 mts para 25-30 pavitos de 1 día a 4 semanas de edad.



Casera de Iniciación y Desarrollo desde 1 día a 2 meses de edad.

1. Área Interna dividida.
2. Área de adaptación a intemperie (patios)
3. Cama de viruta de madera.
4. Comedero de tolva 10 kgs. Capacidad.
5. Bebedero de galón.



Unidad de Producción para 50 pavos de 3 meses en adelante.
1. Comedero tolva 20 kg. 4/necesarios
2. Bebedero 20 lts. 4 necesarios.
3. Escalera doble 2 x 4 mts 2 necesarios.

CONSUMO DE ALIMENTO

EDAD	DIAS	GRAMOS POR DIA	CONSUMO TOTAL 1 PAVORREAL 100 Anls.		COSTO POR TONELADA	PORCENTAJE DE PROTEINA
De 1 a 3 meses	90	80 gr.	7,200 g.	720,000 gr. 720 kg.	Pavitina 28 \$ 3,392.00	28 %
De 3 a 5 meses	60	120 gr.	7,200 g.	720,000 gr. 720 kg.	Pavitina 26 \$ 3,688.00 720 kg. = 2,655.36	26 %
De 5 a 7 meses	60	150 gr.	9,000 g.	900,000 900 kg.	Pavicrecina I \$ 3,432.00 900 kg. = 3,088.00	22 %
De 7 a 12 meses	150	130 gr.	19,500 g.	1,950,000 gr. 1,950 kg.	Pavicrecina II \$ 3,372.00 1,950 = 6,575.00	20 %
Total			35.7 kg. al años de edad			

CALENDARIO DE VACUNACION

Producto	Costo Unidad	Enero		Febrero		Marzo		Abril		Mayo		Junio		Julio	
		Unidad 1,000 Dosis	Costo 27.40	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo
Vacunas Newcastle Cepa B 1 Ocular	Pesos														
Newcastle Cepa Lazota Ocular				1,000 Dosis	27.40										
Newcastle Cólera aviar Inyectable						100 ml	28.00								
Viruela aviar Punción en el ala						1,000 Dosis	48.00	1,000 Dosis	48.00						
Coriza Iny. Intramuscular								1,000 Dosis	379.00						
Newcastle Virus muerto en Emulsión oleosa Iny. subcutanea												1000 Dosis	305.00		
Desparasitación Externa Butox Bayticol										1 Lt. 1 Lt.	594.00 385.00				
Interna Panacurt 4 %						50 sobres 50 gr.	809.0 0							50 sobres 50 gr.	809.00
Medicamentos Valsyn plus Baycox				10 kg 1 Lt.	3,000. 800.										

15

**ANALISIS SITUACIONAL
INFORMACIÓN BASICA EXTERNA**

Identificación de Oportunidades y Problemas con Pluma Clasificada.

AREAS DE INFLUENCIA	OPORTUNIDADES	PRIO	PROBLEMAS	PRIO
MERCADO	Necesidad de decoraciones más vistosas en el vestido. Producto nuevo.	2	No hay una demanda fija ni conocida.	5
COMPETENCIA	No hay venta de pluma clasificada en ningún lugar.	1	Materiales sintéticos de fácil producción.	1
ECONOMIA			Productos sustitutos muy económicos como cuentas lentejuelas, etc.	2
GOBIERNO	Apoyo gubernamental para las pequeñas empresas con miras a la exportación.			
SOCIEDAD			La idea del sacrificio animal para objetos de decoración.	3
CLIMA	Necesidad de ropa más abrigadora con relleno natural.	4		
ECOLOGIA	Producto natural. 100%	6	Exceso de reglamentación para aves exóticas en peligro de extinción.	4
TECNOLOGICO	La posibilidad de implementar nuevas zootecnias	5		

ANALISIS DE LA EMPRESA

PLUMA CLASIFICADA

OPORTUNIDADES	ACCION A DESARROLLAR
1. No hay venta de pluma clasificada en ningún lugar	1. Clasificación de la pluma por tamaños y colores
2. Necesidad de decoración más vistosa en el vestido	2. Ofrecer catalogo de usos en la fabricación del vestido o la decoración
3. Apoyo gubernamental para las pequeñas empresas con miras a la exportación	3. Obtener un registro ante las autoridades competentes para recibir el apoyo que se ofrece a pequeños empresarios
4. Necesidad de ropa más abrigadora con <i>relleno natural</i>	4. Localizar las Empresas dedicadas a la fabricación de Chamarras que utilicen la pluma para su relleno.
5. La posibilidad de implementar nuevas zootecnia	5. Desarrollar un manual de zootecnia en pavorreales para orientar a la gente interesada en esta especie.
6. Producto 100% natural	6. Promover el uso de materiales naturales y <i>biodegradables</i> .

PROBLEMAS	POSIBLE MITIGACION
1) Materiales sintéticos de fácil producción	- Promover un producto natural y de coloración muy vistosa
2) Productos muy económicos como cuentas, lentejuelas etc.	- Campañas de información sobre el uso de productos 100% naturales y <i>biodegradables</i> .
3) La idea del sacrificio animal para objetos de <i>decoración</i>	- Plantear la manera de obtención de pluma evitando el sacrificio de los animales, utilizando una pelecha forzada que es natural de todas las aves para cambiar la pluma.
4) Exceso de reglamentación para aves de extinción	- Ofrecer un <i>programa de reproducción en cautiverio</i> para evitar la extinción de especies en peligro.

INFORMACION BASICA INTERNA

Identificación de Fuerzas y Debilidades

AREAS DE GESTION	FUERZAS	PRIO	DEBILIDADES	PRIO
CAPITAL	- Se requiere de poca inversión en cuanto a compra de animales y mantenimiento.	1		
CLIENTELA			- No tenemos cartera de clientes.	1
NIVEL TECNICO	- La zootecnia de pavo realés es muy sencilla no tecnificada pues es un ave muy rústica.	2	- Desconocemos las enfermedades en cautiverio.	3
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	- El personal que se requiere para laborar en esta empresa no necesita de características especiales sin restricciones en edad o capacidad física.			
PRODUCTO	- Catalogo de usos en la confección del vestido o fabricación de adornos, bisutería y manualidades.		- No hay una demanda fija ni conocida.	

FUERZA	POSIBLE APLICACIÓN
1. Se requiere de poca inversión en cuanto a compra de animales y mantenimiento	- Adquirir un mayor número de animales para evitar la sobreexplotación de estos.
2. La zootecnia de pavorreales no tecnificada pues es un ave muy rústica.	- Llevar un registro de actividades diarias para que al finalizar el periodo de producción tener una idea clara de las enfermedades que aquejan al ave en este periodo.
3. El personal que se requiere para laborar es esta no necesita de características especiales sin restricciones en edad o capacidad física.	- Se podrá capacitar al personal fácilmente pues el proceso de clasificación es muy sencillo, incluso contratar personas de la 3ª. Edad o discapacitados
4. Catalogo de usos en la confección del vestido o fabricación de adomos bisuteria y manualidades	- Realizar artículos que empleen la pluma par su elaboración como penachos, aretes, cuadros de imágenes religiosas, sombreros flores; para fomentar la utilización de nuestros productos.

DEBILIDAD	CORRECCION
1. No tenemos cartera de clientes	- Anuncios en periódicos y revistas de manualidades y decoración.
2. No hay una demanda fija ni conocida	- Realizar un análisis de mercado para conocer la demanda que pudiera tener nuestro producto.
3. Desconocemos las enfermedades en cautiverio	- Elaborar un registro de enfermedades que comúnmente le afecten a los pavos para ir descartando con el paso del tiempo las que nada tienen que ver con los pavo reales y así obtener un parámetro de enfermedades real.

MEZCLA DE MERCADOTECNIA

PRODUCTO: Plumas clasificadas listas para su empleo.

CARACTERISTICAS: *Producto totalmente natural que se expende desinfectando, lavado clasificado por tamaño color textura especie de origen.*

VENTAJAS:

- Permite originalidad en las creaciones.
- *Posibilidades artisticas infinitas.*
- Producto natural
- Producto de fácil almacenamiento y alta longevidad.

PLAZA:

Tiendas mayoristas

PUBLICIDAD:

Anuncios en revistas de manualidades.
Anuncios en revistas de decoración

PRECIO:

Según la clasificación de la pluma de acuerdo a la abundancia o rareza de la misma.

EXTRACCION DE PLUMA POR REGIONES

1ª. Vez Noviembre

- Pluma posterior del cuello
- Pluma de los hombros

2ª. Vez Enero

- Pluma anterior del cuello
- Pluma de la región torácica dorsal

3ª. Vez Abril

- Pluma posterior del cuello
- Pluma región de los hombros

4ª. Vez Junio

- Pluma anterior del cuello
- Pluma de la región torácica del cuello

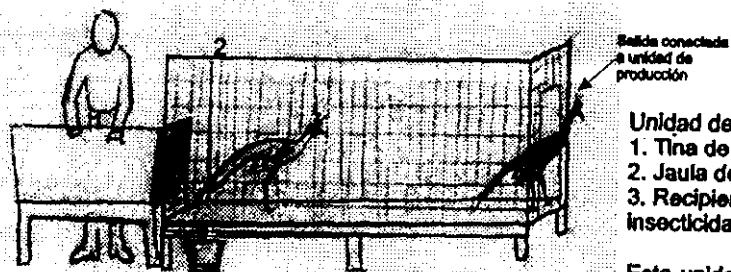
Región de Extracción	Gramos por evento	Número de extracciones por año	Total
- Cervical anterior	20 gr.	2	40 gr.
- Cervical posterior	22.5 gr.	2	45 gr.
- Dorsal torácica	30 gr.	2	60 gr.
- Hombros	20 gr.	1	20 gr.
Total producción anual			165 gr.



Hoja de Costo Estándar Pluma Pavo real Clasificada

GASTO	1er. AÑO	2do. y 3er. AÑO
- Compra pavo a los 3 meses	\$ 400.00	-----
- Alimento	\$ 123.19	\$ 320.00
- Vacunas	\$ 4.04	\$ 8.08
- Desparasitación	\$ 12.85	\$ 25.70
- Medicamentos	\$ 19.00	\$ 38.00
- Mortalidad 2%	\$ 6.97	\$ 14.02
- Mano de obra desplumado	\$ 80.00	\$ 160.00
- Anestésico local	\$ 26.40	\$ 79.20
- Empaque		
TOTAL	\$ 697.08	\$ 694.18

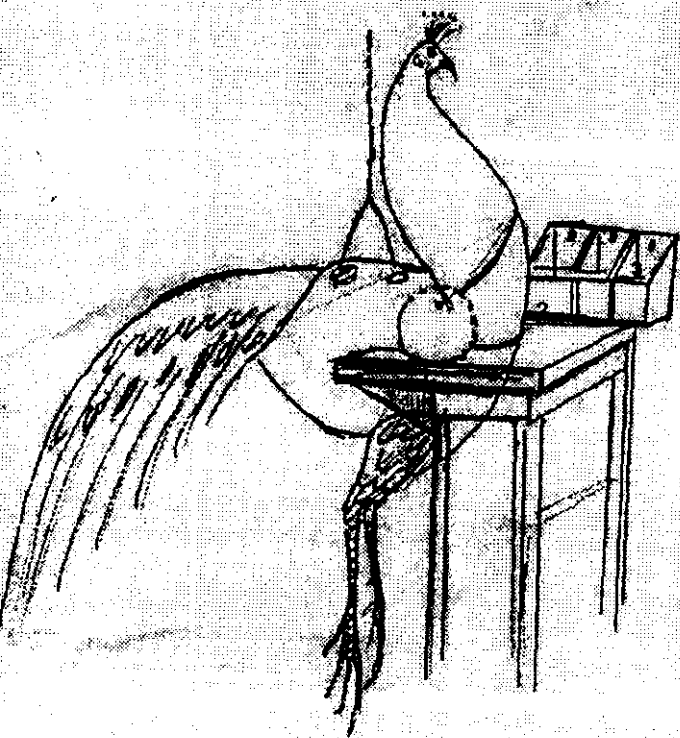
- * Costo de producción de pluma por 3 años \$ 1,391.26
- * Total de producción de pluma por pavo 495 g
- * Costo de 1 gr. de pluma \$ 2.91 g
- * 1 Pavo a los 3 años cuesta producirlo \$ 1,391.26



Unidad de Baño de Inmersión.

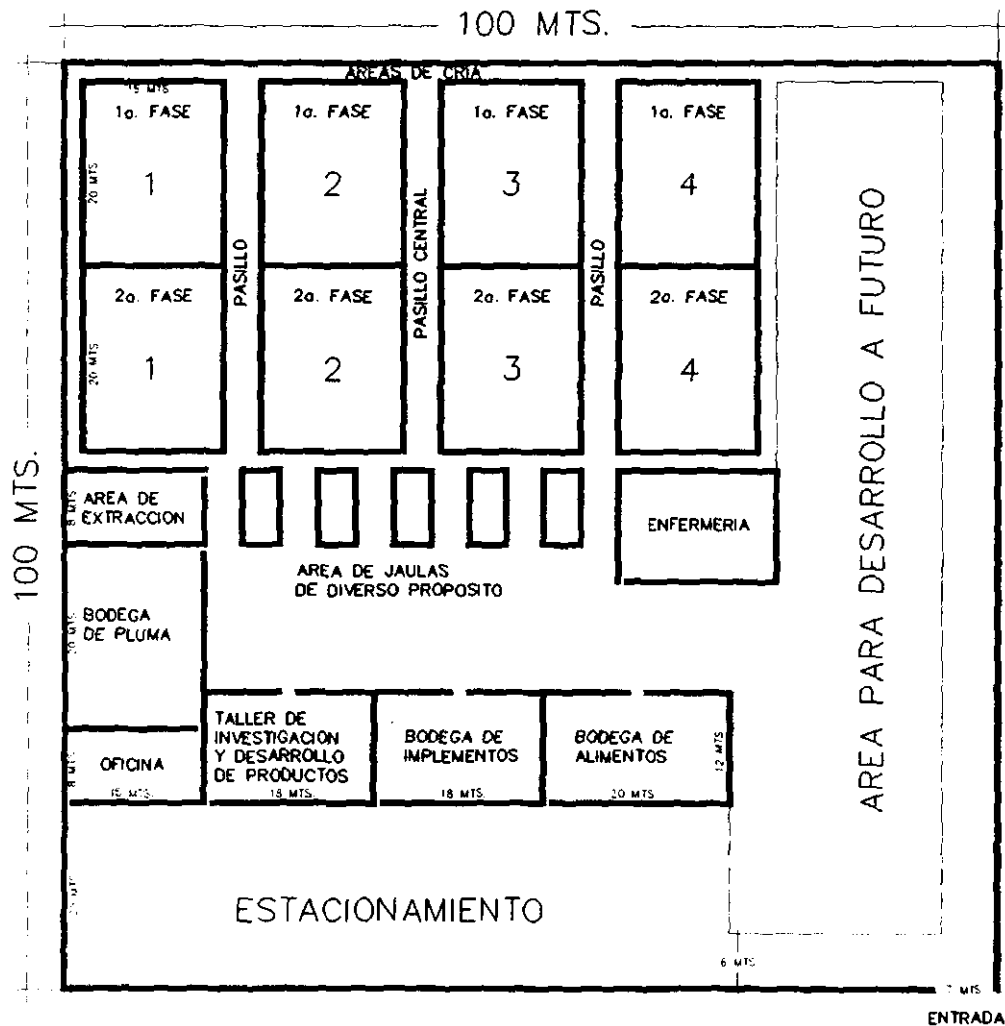
1. Tina de Inmersión
2. Jaula de Escumido
3. Recipiente para recuperación de insecticida.

Esta unidad es importante porque se utiliza para eliminar ectoparasitos y como baño estético del ave días previos a la extracción de la pluma.



Manejo de Pavo para la extracción de pluma.

1. Chaleco de sujeción con aberturas en las áreas de extracción.
2. Mesa de soporte.
3. Cajas para depósito y clasificación primaria de pluma.



PLANO GENERAL DE LA GRANJA

PLANEACION ESTRATEGICA

AREA DE RESULTADOS: *Producción*

OBJETIVO No. 1 : Obtener 30 kg. de Pluma clasificada por colores y tamaños durante 1 año

ESTRATEGIAS:

- 1.1.1. Adquirir 200 animales de 3 meses de edad y desarrollados hasta los 12 meses para la 1ª. obtención de la pluma y de ahí hasta los 3 años.
- 1.1.2. Elaboración de un programa zootecnico y de salud animal para obtener un máximo aprovechamiento de la especie.
- 1.1.3. Implementar técnicas de extracción de la pluma para evitar mermas.
- 1.1.4. Capacitación a los empleados para una clasificación adecuada para su máximo aprovechamiento.

PLANES DE ACCIÓN:

- 1.2.1. Contar con los recursos suficientes para la adquisición y mantenimiento de los animales así como de instalaciones adecuadas.
- 1.2.2. Elaboración de Registros y dar seguimiento de todos los factores que incidan en el bienestar de la parvada (alojamiento, comidas, vacunas etc.)
- 1.2.3. Evaluación de técnicas de extracción con las cuales se obtenga mayor calidad y cantidad de pluma, con el menor daño del animal.
- 1.2.4. Impartir cursos de capacitación a los empleados encargados de clasificar.

AREA DE RESULTADOS: Venta

OBJETIVO No. 2 : *Desarrollar un plan de promoción tendiente a crear 3 nuevos mercados.*

ESTRATEGIAS:

- 2.1.1 *Mostrar algunos productos y accesorios en los catálogos de ventas para brindar más y mejores opciones de compra.*
- 2.1.2 *Colocar anuncios en las revistas de manualidades y decoración para promocionar el producto.*

PLANES DE ACCIÓN:

- 2.2.1. *Visitas a las tiendas de mayoreo como mercerías, materias primas para la decoración y diseñadores etc. Para aumentar nuestra cartera de clientes.*
- 2.2.2. *Dejar muestras de promoción para que se conozca nuestro producto.*
- 2.2.3. *Ofrecer un 10% de descuento si en las tiendas de venta directa al publico se promociona nuestro producto.*

ARTE PLUMARIO, S.A.

PRESUPUESTO DE INVERSION

DESCRIPCION DE LA INVERSION	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
Terreno de 1 Ha. En Villa del Carbón, Edo. de México. a \$100.- el m2.	100,000											
Camioneta Chevrolet 400 s.s	100,000											
Cerca de malla ciclonica 400 mts. lineales		40,050										
4 Unidades de producción. \$20,000.- cada una.		40,000	40,000									
Equipo de comederos Tolva, 12 kg. de capacidad. 20 x 68.- cada uno.		1,360										
Bebedores de 20 lts. 16 x 178.45		2,855										
Caseta: Almacén, oficina, procesamiento de pluma.		30,000										
Mesas plegadizas 3 x 1.10 mts. 6 x 300.-		1,800										
Sillas de plástico apilables. 15 x 40.		600										
Contenedores para pluma clasificada 20 x 10.-		200										
Contenedores para baño de inmersión. 2 x 300.-		600										
Balde de recolección de liquido, después del baño de inmersión. 2 x			2,000									
Báscula de 10 kg.			10,000									
SUB-TOTAL	200,000	117,465	52,000									
I.V.A. 15 %												
TOTAL	200,000	117,465	52,000									

28

FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO 1999.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
SALDO BANCO	200,000	0	82,535	535	2,095	3,515	5,175	6,445	8,205	9,575	11,285	12,705
MAS												
INGRESOS												
COBRANZA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CREDITOS	0	200,000	0	50,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	0
SUMA DE INGRESOS	0	200,000	0	50,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	0
SUMA BANCOS E INGRESOS	200,000	200,000	82,535	50,535	12,095	13,515	15,175	16,445	18,205	19,575	21,285	12,705
MENOS												
EGRESOS												
GASTOS	0	0	0	8,440	8,580	8,340	8,730	8,240	8,630	8,290	8,580	8,590
COSTOS	0	0	0	0	2,748	2,748	2,748	2,748	2,748	2,748	2,748	2,748
INVERSIONES	200,000	117,465	82,000	40,000	0	0	0	0	0	0	0	0
SUMA DE EGRESOS	200,000	117,465	82,000	48,440	11,328	11,088	11,478	10,988	11,378	11,038	11,328	11,338
IGUAL												
SALDO	0	82,535	535	2,095	767	2,427	3,697	5,457	6,827	8,537	9,957	1,367

VALORES CONSTANTES

ARTE PLUMARIO, S.A.

FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO 2000.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
SALDO BANCOS	4,115	55,616	18,226	9,596	1,156	52,841	44,501	56,671	48,431	39,801	31,511	22,931
MAS												
INGRESOS												
COBRANZA	85,000	100,000			85,000		100,000					
CREDITOS												0
SUMA DE INGRESOS	85,000	100,000	0	0	85,000	0	100,000	0	0	0	0	0
MENOS												
EGRESOS												
GASTOS	8,764	8,290	8,630	8,440	8,580	8,340	8,730	8,240	8,630	8,290	8,580	8,590
COSTOS	2,748	29,100	0	0	24,735	0	29,100	0	0	0	0	0
PAGO DE CREDITO	0	100,000	0	0	0	0	50,000	0	0	0	0	0
SUMA DE EGRESOS	11,512	137,390	8,630	8,440	33,315	8,340	87,830	8,240	8,630	8,290	8,580	8,590
IGUAL												
SALDO	77,603	18,226	9,596	1,156	52,841	44,501	56,671	48,431	39,801	31,511	22,931	14,341

VALORES CONSTANTES

30

ARTE PLUMARIO, S.A.

FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO 2001.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
SALDO BANCOS	14,341	15,841	28,451	19,821	11,381	13,066	4,726	66,896	58,656	50,026	41,736	33,156
MAS												
INGRESOS												
COBRANZA	85,000	100,000	0	0	85,000	0	100,000	0	0	0	0	0
CREDITOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SUMA DE INGRESOS	85,000	100,000	0	0	85,000	0	100,000	0	0	0	0	0
SUMA BANCOS E INGRESOS	99,341	115,841	28,451	19,821	96,381	13,066	104,726	66,896	58,656	50,026	41,736	33,156
MENOS												
EGRESOS												
GASTOS	8,764	8,290	8,630	8,440	8,580	8,340	8,730	8,240	8,630	8,290	8,580	8,590
COSTOS	24,735	29,100	0	0	24,735	0	29,100	0	0	0	0	0
PAGO DE CREDITO	50,000	50,000	0	0	50,000	0	0	0	0	0	0	0
SUMA DE EGRESOS	83,499	87,390	8,630	8,440	83,315	8,340	37,830	8,240	8,630	8,290	8,580	8,590
IGUAL												
SALDO	15,842	28,451	19,821	11,381	13,066	4,726	66,896	58,656	50,026	41,736	33,156	24,566

VALORES CONSTANTES

PRESUPUESTO DE COSTOS

PRODUCTO SERVICIO	Costo unidad.	ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL		MAYO		JUNIO		1er.SEMESTRE	
		Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo
Descripción	Pesos.														
PLUMA CLASIFICADA	\$ 2.91	8,500	24,735	10,000	29,100	0	0	0	0	8,500	24,735	0	0	27,000	78,570
		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		0	0	0	0	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		8,500	24,735	10,000	29,100	0	0	0	0	8,500	24,735	0	0	27,000	78,570

32

PRODUCTO SERVICIO	Costo unidad.	JULIO		AGOSTO		SETIEMBRE		OCTUBRE		NOVIEMBRE		DICIEMBRE		2er.SEMESTRE	
		Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo	Unidad	Costo
Descripción	Pesos.														
PLUMA CLASIFICADA	\$ 2.91	10,000	29,100	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10,000	29,100
		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		0	0	0	0	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		10,000	29,100	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10,000	29,100

PRESUPUESTO GASTOS DE ADMINISTRACION 1999.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL.
SUELDOS	0	0	0	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	\$ 54,000.00
PRESTACIONES	0	0	0	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	\$ 10,800.00
RENTA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	\$ -
TELEFONO	0	0	0	300	350	400	350	300	300	350	350	400	\$ 3,100.00
LUZ	0	0	0	0	200	0	200	0	200	0	200	0	\$ 800.00
GASOLINA	0	0	0	700	600	500	750	500	700	500	600	750	\$ 5,600.00
FLETES	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	\$ -
LICENCIAS	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	\$ -
LIMPIEZA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	\$ -
PAPELERIA	0	0	0	40	30	40	30	40	30	40	30	40	\$ 320.00
REPARACIONES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	\$ -
VARIOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	\$ -
ASESORIA CONTABLE	0	0	0	200	200	200	200	200	200	200	200	200	\$ 1,800.00
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	\$ -
	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	\$ -	\$ -	\$ -	\$8,440	\$8,580	\$8,340	\$8,730	\$8,240	\$8,630	\$8,290	\$8,580	\$8,590	\$ 76,420.00

VALORES CONSTANTES.

33

PRESUPUESTO GASTOS DE ADMINISTRACION 2000.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL.
SUELDOS	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	\$ 72,000.00
PRESTACIONES	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	\$ 14,400.00
RENTA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	\$ -
TELEFONO	400	350	400	300	350	400	350	300	300	350	350	400	\$ 4,250.00
LUZ	200	0	200	0	200	0	200	0	200	0	200	0	\$ 1,200.00
GASOLINA	500	500	600	700	600	500	750	500	700	500	600	750	\$ 7,200.00
FLETES	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	\$ -
LICENCIAS	234	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	\$ 234.00
SERVICIOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	\$ -
LIMPIEZA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	\$ -
PAPELERIA	30	40	30	40	30	40	30	40	30	40	30	40	\$ 420.00
REPARACIONES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	\$ -
VARIOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	\$ -
ASESORIA CONTABLE	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	\$ 2,400.00
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	\$ -
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	\$ -
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	\$ -
	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	\$ 8,764	\$8,290	\$8,630	\$8,440	\$8,580	\$8,340	\$8,730	\$8,240	\$8,630	\$8,290	\$8,580	\$8,590	\$ 102,104.00

34

VALORES CONSTANTES.

ARTE PLUMARIO, S.A.

PRESUPUESTO GASTOS DE ADMINISTRACION 2001.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL.
SUELDOS	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	\$ 72,000.00
PRESTACIONES	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200	\$ 14,400.00
RENTA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	\$ -
TELEFONO	400	350	400	300	350	400	350	300	300	350	350	400	\$ 4,250.00
LUZ	200	0	200	0	200	0	200	0	200	0	200	0	\$ 1,200.00
GASOLINA	500	500	600	700	600	500	750	500	700	500	600	750	\$ 7,200.00
FLETES	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	\$ -
LICENCIAS	234	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	\$ 234.00
SERVICIOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	\$ -
LIMPIEZA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	\$ -
PAPELERIA	30	40	30	40	30	40	30	40	30	40	30	40	\$ 420.00
REPARACIONES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	\$ -
VARIOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	\$ -
ASESORIA CONTABLE	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	\$ 2,400.00
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	\$ -
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	\$ -
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	\$ -
	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	\$ 8,764	\$ 8,290	\$ 8,630	\$ 8,440	\$ 8,580	\$ 8,340	\$ 8,730	\$ 8,240	\$ 8,630	\$ 8,290	\$ 8,580	\$ 8,590	\$ 102,104.00

VALORES CONSTANTES.

35

PRESUPUESTO DE VENTAS.

ARTE PLUMARIO, S.A.

2000

PRODUCTO SERVICIO	Precio unidad.	ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL		MAYO		JUNIO		1er.Semestre	
		Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor
Descripcion	Pesos.														
Pluma clasificada	\$ 10.00	8,500	85,000	10,000	100,000	0	0	0	0	8,500	85,000	0	0	27,000	270,000
		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		0	0	0	0	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	\$ 10.00	8,500	85,000	10,000	100,000	0	0	0	0	8,500	85,000	0	0	27,000	270,000

36

PRODUCTO SERVICIO	Precio unidad.	JULIO		AGOSTO		SEPTIEMBRE		OCTUBRE		NOVIEMBRE		DICIEMBRE		2do.Semestre	
		Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor	Unidad	Valor
Descripcion	Pesos.														
Pluma clasificada	\$ 10.00	10,000	100,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10,000	100,000
		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
		0	0	0	0	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	\$ 10.00	10,000	100,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10,000	100,000

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO 1999.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
VENTAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRODUCTOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SERVICIOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL DE VENTAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
MENOS													
COSTO DE VENTAS	0	0	0	0	2,748	2,748	2,748	2,748	2,748	2,748	2,748	2,748	0
COSTO DE SERVICIOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IGUAL													
UTILIDAD BRUTA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
MENOS													
GASTOS DE ADMON.	0	0	0	-8,440	-8,580	-8,340	-8,730	-8,240	-8,630	-8,290	-8,590	-8,590	0
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	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
UTILIDAD ACUMULADA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
% SOBRE VENTA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
MENOS													
GASTOS FINANCIEROS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IGUAL													
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

37

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO 2000.

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
VENTAS	85,000	100,000	0	0	85,000	0	100,000	0	0	0	0	0	0
PRODUCTOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SERVICIOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL DE VENTAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
MENOS													
COSTO DE VENTAS	-24,732	29,100	0	0	24,735	0	29,100	0	0	0	0	0	0
COSTO DE SERVICIOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IGUAL													
UTILIDAD BRUTA	60,268	70,900	0	0	60,265	0	70,900	0	0	0	0	0	0
MENOS													
GASTOS DE ADMON.	8,764	8,290	8,630	8,440	8,580	8,340	8,730	8,240	8,630	8,290	8,590	8,590	0
GASTOS DE VENTA 1999.	-76,420	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	-24,916	37,694	29,064	20,624	511,685	63,959	621,700	117,889	109,259	100,969	92,279	83,789	0
UTILIDAD ACUMULADA	0	0	0	0	72,306	0	126,129	0	0	0	0	0	0
% SOBRE VENTA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
MENOS													
GASTOS FINANCIEROS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IGUAL													
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

CONCLUSIONES

1. El crédito total es de \$ 300,000 según flujo de efectivo proyectado se podrá recuperar \$ 100,000 en el mes de Febrero del año 2000, \$ 50,000 en Julio del mismo año, \$ 50,000 en Enero del 2001 \$ 50,000 en Febrero del 2001 y \$ 50,000 en Mayo del mismo año.
2. El punto de equilibrio se logra en el mes de Mayo del 2001 donde se termina de pagar el crédito y se empieza a ganar.
3. El resultado de la operación equivale a un 32.97% del total acumulado.
4. Los gastos de administración se pueden mantener fijos todo el año.
5. La producción de pluma de pavo real con una inversión de \$ 500,000 es viable durante un proceso de operación de 3 años.

BIBLIOGRAFIA

1. C.E. Witeman., A. A. Bickford., *MANUAL DE ENFERMEDADES DE LAS AVES*. Asociación Americana de Patólogos Aviarios. Segunda Edición. 1983
2. D.A. Ede., M.S., Ph. D. *ANATOMIA DE LAS AVES*. Ed. Acribia. Zaragoza (España).
3. J. de Jesús Gómez S., Angel Mosqueda T., Luis Ocampo C. *TERAPEUTICA AVICOLA*. Ed. Mendoza e hijos. 1987.
4. V. Ghetie, ST Chitescu, V. Cotofan, A. Hillebrand. *ATLAS DE ANATOMIA DE LAS AVES DOMESTICAS*. Ed. Acribia. Zaragoza (España) 1981.